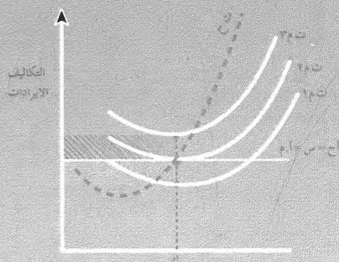
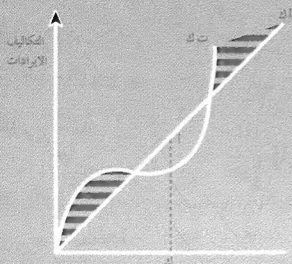


# الافتصاد الجبرتي

## تحليل نظري وتطبيقي



تأليف

الاستاذ المساعد

د. محمود حسين الوادي

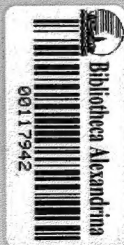
الاستاذ المشارك

د. كاظم جاسم العيسوي

١٩٩٩

المستقبل للنشر والتوزيع

عمان - الاردن





# الاقتصاد الجزئي

## تحليل نظري وتطبيقي



# **الاقتصاد الجزئي**

## **تحليل نظري وتطبيقي**

**تأليف**

الاستاذ المساعد

**الدكتور محمود حسين الوادي**

رئيس قسم ادارة الاعمال

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية

جامعة الزرقاء الاهلية

الاستاذ المشارك

**الدكتور كاظم جاسم العيساوي**

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية

جامعة الزرقاء الاهلية

**الطبعة الأولى**

**1420 هـ - 1999 م**

**دار**

**المستقبل للنشر والتوزيع**

**عمان 11118 الأردن**

**ص.ب 184248 تليفاكس 4658263**

كافة حقوق التأليف  
والنشر والطبع والتوزيع محفوظة

الطبعة الأولى

1420 هـ - 2000 م

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية  
( 1999/8/1466 )

رقم التصنيف : 388,5

المؤلف ومن هو في حكمه : كاظم جاسم العيساوي، محمود الوادي.

عنوان الكتاب : الاقتصاد الجزئي

الموضوع الرئيسي : 1- العلوم الاجتماعية.

2- الاقتصاد الجزئي.

بيانات النشر : عمان / دار المستقبل.

تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية.



## الاهداء

إلى والديّ ..... تحية وعرفاناً

وإلى المرحومات .....

زوجتي أم عبير وأبنتي عبير وبان رحمة ومغفرة وجنة عرضها السموات  
والأرض التي أعدت للمتقين .

المؤلف

د. كاظم جاسم علي

\*\*\*\*\*

إلى والديّ « وقل ربّ ارحمهما كما ربياني صغيراً »

وإلى زوجتي وأولادي الأعزاء

المؤلف

د. محمود الوادي





## المقدمة

على الرغم من أن علم الاقتصاد يعتبر من العلوم الحديثة نسبياً مقارنة بالعلوم الأخرى، إلا أنه تطور وبشكل سريع، نتيجة للإهتمام الكبير الذي حظي به من قبل العديد من المفكرين والسياسيين والاقتصاديين، نظراً لاختصاصه وارتباطه بمعالجة أهم مشكلة واجهت ولا زالت تواجه بني الانسان، ألا وهي المشكلة الاقتصادية.

لذا بات ضرورياً على الطالب والقارئ الذي يرغب بالتعرف على أساسيات هذا العلم، أن يبدأ أولاً بدراسة الاقتصاد الجزئي، بإعتباره يمثل حجر الأساس في علم الاقتصاد بصورة عامة والنظرية الاقتصادية بصورة خاصة.

وعلى الرغم من تعدد المصادر والكتب المطروحة للتداول في مجال الاقتصاد الجزئي، إلا أنها لا زالت قليلة، إذا أخذنا بالاعتبار أن كل كاتب أو باحث إقتصادي قد تناول الموضوع من زاويته الخاصة مُركزاً على جوانب دون الجوانب الأخرى.

ومن هذا المنطلق ومن خلال تجربتنا في مجال تدريس هذه المادة ولعدة سنوات، ومن خلال إطلاعنا على العديد من تلك المصادر، فقد وجدنا أن مادة الاقتصاد الجزئي بحاجة الى مزيد من الدراسة والتحليل لسد التغيرات الموجودة في هذه المادة، إضافة الى ضرورة اعتماد أساليب جديدة ومتطورة في التحليل والدراسة، كإستخدام الأساليب الرياضية والجداول والرسوم البيانية، إضافة الى الحاجة للتطبيقات العملية حتى الحالات والمواضيع، كل ذلك من أجل تقديم هذه المادة بأسلوب قد يساعد الطالب والقارئ على فهم واستيعاب العديد من المفاهيم الاقتصادية والتي قد يصعب فهمها واستيعابها اعتماداً على التحليل النظري .

لقد تضمن هذا الكتاب ستة فصول، خُصص الفصل الأول لتوضيح بعض المفاهيم الاقتصادية كعلم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية .

أما الفصل الثاني فقد خُصص لمعالجة نظرية الاثمان وما يتعلق بها من نظرية الطلب والعرض والمرونة وصولاً الى تحديد السعر في السوق الحرة.

وقد خُصص الفصل الثالث لمعالجة موضوع تحليل سلوك المستهلك سواء باستخدام أسلوب المنفعة أو بأسلوب منحنيات السواء وصولاً الى تحديد نقطة توازن المستهلك.

أما الفصل الرابع فقد خُصص لمعالجة نظرية الانتاج وما يتعلق بها من دوال الإنتاج وقانون الغلة المتناقصة ومراحل الانتاج وصولاً الى تحديد المرحلة المثلى.

أما الفصل الخامس فقد خُصص لمعالجة موضوع نظرية المنشأة والتي تتعلق بتحليل كل من الايرادات والتكاليف، سواء في المدى القصير أو في المدى الطويل.

بينما خُصص الفصل السادس لمعالجة موضوع توازن المنشأة (المنتج) وفي الاسواق المختلفة وسواء في المدى القصير أو في المدى الطويل.

ولا يسعنا في النهاية، إلا أن نتقدم بالشكر والتقدير الى كل من مدّ لنا يد العون والمساعدة على إخراج هذا العمل الى حيز الوجود، ونشير بالشكر الجزيل الى أفراد عائلتنا لما عانوه من متاعب وتحمل الصبر خلال مراحل إعداد هذا الكتاب.

وأخيراً وليس آخراً نقول ان الحمد لله رب العالمين والشكر على جزيل فضله وعلى الصبر الذي منحنا إياه لمواصلة هذا العمل الدؤوب والذي أثمر عن هذا الكتاب الذي يمكن أن يكون بمثابة إضافة وهدية متواضعة للطلاب والقارئ والى المكتبة العربية.

### المؤلفان

١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م

## الفصل الأول

١-١ طبيعة علم الاقتصاد

٢-١ نطاق علم الاقتصاد

٣-١ التطور التاريخي لعلم الاقتصاد

٤-١ مفاهيم علم الاقتصاد

٥-١ علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

٦-١ أساليب البحث في التحليل الاقتصادي

٧-١ الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

٨-١ المشكلة الاقتصادية



# ١- علم الاقتصاد

## ١.١ طبيعة علم الاقتصاد

يعتبر علم الاقتصاد احدى العلوم الاجتماعية التي تهتم بدراسة السلوك الانساني، أي كيف يحصل الانسان على وسائل عيشه واستمرار وجوده.

لذا يمكن القول أن السلوك الاقتصادي رافق الانسان منذ ظهوره الاول. حيث سعى الانسان القديم أولاً من أجل ايجاد وتوفير الوسائل التي تكفل عيشه واستمرار وجوده، تلك الوسائل التي تتمثل بالحصول على الغذاء والملبس والسكن وبشكلها البدائي.

وبتطور الحياة وتعقدها تدريجياً وتكون المجتمعات ثم ظهور التنظيمات السياسية والاجتماعية، والتي كان من مهمتها الاولى ايجاد الوسائل التي تكفل معيشة افرادها.

وعلى الرغم من بساطة المشكلة الاقتصادية التي واجهت الانسان في المجتمعات القديمة، إلا أن جوهر تلك المشكلة هو نفسه الذي يواجه الانسان في الوقت الحاضر، وهذا يعني أن الانسان يجتهد على البيئة والمحيط الذي يعيش فيه لعلاج مشكلته الاقتصادية والتي رافقت الانسان منذ القدم والتي اصبحت الشغل الشاغل للحكومات والدول وللعديد من المختصين والساسة، والتي طغت على العديد من المشاكل نظراً لتعقدها وأهميتها وأصبحت بحاجة الى حلول ملائمة لها.

من ناحية أخرى يمكن القول أن المشكلة الاقتصادية التي تعتبر جوهر علم الاقتصاد هي أساس لظهور العديد من المشاكل الأخرى، كالمشاكل السياسية والاجتماعية، فمثلاً مشكلة البطالة هي مشكلة اقتصادية فسي جوهرها ولكن اذا لم يتم معالجتها قد تؤدي الى بروز مشاكل اجتماعية أو سياسية .

لذا فإن دراسة علم الاقتصاد في الوقت الحاضر اصبحت ضرورة لازمة لكل فرد - ليس للمختصين فقط - فإضافة الى كونها علم ونظريات وقوانين، فإنها اصبحت نوع من الثقافة التي يحتاجها كل فرد وأعي لأنها تتعلق بمعالجة مشاكل تتعلق إما بحياته اليومية أو بالمحيط الذي يعيش فيه، لذا فالحاجة ماسة لهذه الدراسة.

إذا أخذنا بعين الاعتبار تعقد المشاكل الاقتصادية يوماً بعد آخر سواء على مستوى الفرد، العائلة، الدولة وعلى المستوى العالمي، نتيجة للتقدم التكنولوجي والعلمي وما

رافق ذلك من تطورات واحداث اقتصادية كبيرة، تلك الاحداث التي لم ينحصر تأثيرها على البلدان التي ظهرت فيها وإنما امتد ليشمل جميع دول العالم، نتيجة لثورة الاتصالات والمعلومات التي جعلت العالم وكأنه قرية صغيرة على الرغم من ترامي اطرافه. وهذا يعني أن المشاكل الاقتصادية التي اخذت تظهر في طرف من العالم اخذت تنتقل وبسرعة كبيرة الى الطرف الآخر، ومن تلك الاحداث التي يشهدها عالم اليوم العولمة، التكتلات الاقتصادية، اعادة الهيكلة الاقتصادية على المستوى العالمي، الخصخصة، الدعوة الى عدم تدخل الدولة .. الخ. هذه الاحداث الاقتصادية العالمية لا بد وأن تجد لها صدأ وتأثيراً على كافة المجتمعات وحتى على مستوى الفرد.

من هنا تظهر أهمية دراسة علم الاقتصاد كعلم يختص بدراسة وتحليل تلك الظواهر والمشاكل وايجاد الحلول الملائمة لها أو التخفيف من حدتها.

## ٢-١ نطاق علم الاقتصاد

أوضحنا سابقاً أن الاقتصاد هو أحد العلوم الاجتماعية الذي يهتم بدراسة السلوك الانساني ولأن معظم العلوم الاجتماعية تهتم بدراسة السلوك الإنساني، لذا أصبح من الضروري تحديد المجال الذي يهتم به علم الاقتصاد من أجل تمييزه عن العلوم الاجتماعية الأخرى .

وبصورة عامة يمكن القول أن علم الاقتصاد يهتم بمعالجة المشاكل التي تواجه الفرد وهو يمارس نشاطه اليومي، وقد يتبادر في ذهنه مجموعة من التساؤلات منها ما تخصه ومنها ما يخص المحيط الذي يعيش فيه والقسم الآخر يخص العالم ومن تلك التساؤلات :

- كيف يُنتج ناتج معين؟ ما هي العناصر التي أُستخدمت في العملية الانتاجية؟
- كم يُنتج من ناتج معين؟
- كيف يوزع هذا الناتج؟ لمن يوزع؟
- هل هناك عدالة في توزيع الناتج بين المساهمين في الانتاج؟
- هل هناك عدالة في التوزيع بين أبناء المجتمع؟
- كيف يحصل الفرد على دخله النقدي؟ كيف يوزع ذلك الدخل بين حاجاته

- المختلفة؟ هل دخله كافياً للحصول على ما يحتاجه من سلع وخدمات؟ اذا لم يكن كافياً فما هي طبيعة المشكلة التي يواجهها؟ ما هو الحل لتلك المشكلة؟
- لماذا ترتفع اسعار بعض السلع دون البعض الآخر؟ ولماذا ترتفع الاسعار كلها احياناً أخرى؟ ما هو اثر ذلك الارتفاع على سلوك الافراد؟
- لماذا هناك دول غنية وأخرى فقيرة؟
- ما هو السبب الرئيسي للصراعات بين الافراد والاقاليم والدول؟
- ما هو السبب الرئيسي للفقر وما نتائجه؟
- ما هو اثر النقود في النشاط الاقتصادي؟
- كيف تنتقل السلع بين دول العالم، وكيف تتم تسوية التبادلات الدولية؟
- هل تستطيع دولة أن تعيش بمعزل عن العالم؟
- هل الافضل أن يترك النشاط الاقتصادي للدولة أم أن يُترك للنشاط الخاص.
- وعادة فإن كلاً من هذه التساؤلات السابقة يمثل مشكلة اقتصادية تتطلب حلاً. وهنا لا بُد من الأخذ بنظر الاعتبار أنه مهما بلغ اهتمام الفرد والمجتمع والدول لمعالجة هذه المسائل فإنه لا يتوقع الوصول الى إجابات أو حلول شافية، لكن علينا أن ندرك أن معالجة تلك المسائل والموضوعات تدخل في نطاق علم الاقتصاد، وسوف يحدد ذلك النطاق بصورة أفضل وأوضح عند التعرض الى مفاهيم علم الاقتصاد.

### ٣-١ التطور التاريخي لعلم الاقتصاد

لقد ارتبط تطور علم الاقتصاد كغيره من العلوم الاجتماعية والانسانية الأخرى بتطور الانسان والمجتمع الذي يعيش فيه على مر التاريخ ويعود هذا التطور الى مجموعة الاجتهادات الفكرية التي يقسمها الاقتصاديين تبعاً للتغيرات الاقتصادية التي كانت تسود كل مجتمع في كل فترة من فترات التاريخ وذلك فيما يتعلق بالمشاكل الاقتصادية التي يعيشها كل مجتمع.

ومن هنا فالالاقتصاد وان كان حديث العهد كعلم، إلا أنه كمهنة وفكر وقضية يعتبر قديم قدم التاريخ الانساني نفسه، حيث أن المشكلة الاقتصادية واجهت الانسان منذ ظهوره الاول والذي حاول بأساليبه وأدواته البسيطة المتاحة لديه أن يجد لها حلاً أو

يعالجها بشكل أو بآخر، حيث شغلت الظواهر والمشاكل الاقتصادية على الرغم من بساطتها جانباً من اهتمام المفكرين والفلاسفة القدماء منذ زمن بعيد وذلك يظهر واضحاً في تاريخ الحضارات القديمة كحضارة الإغريق والرومان سواء كان ذلك في عهد أفلاطون أو أرسطو، إذ اعتبر أفلاطون أن البحث في طبيعة الجماعة الاقتصادية هو عصب وأساس الفلسفة السياسية، أما أرسطو فقد وقف وقفات تحليلية أمام بعض المشكلات والظواهر الاقتصادية، حتى أن البعض يعتبره أول الفلاسفة القدماء الذين وضعوا ما يمكن تسميته ببذور نظرية اقتصادية قادرة على تحليل الظواهر والمشكلات خصوصاً ما يتعلق منها بالشؤون الاقتصادية الكلية، وهذا يعني أنه في زمن القرون القديمة كانت هناك أفكار اقتصادية ولكنها كانت متناثرة هنا وهناك، لأن المشكلة الاقتصادية لم تكن بتلك الدرجة من التعقيد الذي يتطلب المزيد من الدراسة والتحليل والتفكير هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يمكن القول إن أغلب اهتمام هؤلاء المفكرين والفلاسفة انصب على التفكير في المسائل الأكثر أهمية كالمسائل الأخلاقية والفلسفية والسياسية.

أما في القرون الوسطى التي سادت فيها سيطرة الكنيسة، وفي بداية العصر الإسلامي، فقد تطور الاهتمام بالمسائل الاقتصادية لكنه لم يصل إلى مستوى الاهتمام بالمسائل الأخلاقية، الفلسفية والدينية، حيث كانت هناك العديد من الأفكار الاقتصادية لكنها لم تكن منظمة ولذا فإنها لم ترتقي لأن تكون علماً، ويلاحظ هنا أن الإسلام قدم الكثير من التوجيهات والأحكام التي تختص بتنظيم الشؤون المعاشية والاقتصادية لبني البشر طبقاً لما جاء به القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، إضافة لما قدمه المفكر الاقتصادي الإسلامي ابن خلدون في القرن الرابع عشر وخاصة فيما يتعلق بنظرية القيمة والذي يعتبر بحق المصدر الأساسي للقيمة، وكذلك في مجال السعر العادل، كما نظهر المساهمات الفكرية في تلك الفترة في فكر المقرئ وبخاصة فيما يتعلق بمعالجة الظواهر النقدية.

ثم بعد ذلك ظهرت ما يسمى بالمدرسة التجارية (الماركانتيلية)، والتي ظهرت أعقاب القرون الوسطى وحتى منتصف القرن الثامن عشر، وكان من أهم الأفكار الاقتصادية التي جاءت بها تلك المدرسة هي :

١- أعطت أهمية للتجارة أكثر من باقي النشاطات الأخرى.



ب- أن قوة الدولة ومركزها يتحدد بما تملكه من معادن نفيسة كالذهب والفضة والتي يمكن الحصول عليها من خلال تحسين تجارتها مع العالم الخارجي ومن أجل ذلك كان لا بُد على الدول أن تسعى لزيادة صادراتها وتقليل استيراداتها من السلع المختلفة من أجل الحصول على فائض في ميزانها التجاري وبهذه الطريقة يمكن للدولة أن تساعد في تراكم المعادن النفيسة.

ج- الاهتمام بدور الدولة وقوتها وعدم الاهتمام في حياة الفرد.

د- الدعوة الى حرية التجارة.

وبعد ذلك ظهرت ما يُسمى بالمدرسة الطبيعية (الفيزوقراط) Physiocracy School. ظهرت هذه المدرسة في فرنسا خلال الفترة (١٧٥٦-١٧٧٨م) وكان من روادها الاقتصاديون الفرنسيون، أمثال فرانسوا كيناي (F. Qusnay)، ومن أهم الافكار التي جاءت بها هذه المدرسة هي :

١- التأكيد على أهمية الزراعة وأنها المهنة الوحيدة المنتجة، أما باقي المهن فهي في خدمة الزراعة - حيث أنهم اعتبروا أن الأرض المصدر الرئيسي للانتاج.

ب- الدعوة للحرية الاقتصادية.

ج- الدعوة الى عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

د- توفر قناعة تامة بوجود قوانين طبيعية تحكم السلوك الانساني في مختلف مجالاته.

هـ- استخدموا أسلوب التجميع في التحليل الاقتصادي الذي تمثل في اعتماد الجدول الاقتصادي الذي ميز فيه كيناي بين طبقات المجتمع الثلاث (الزراع، الصناع، والتجار).

ثم بعد ذلك ظهرت مدرسة أخرى هي ما يطلق عليها بالمدرسة الكلاسيكية Classical School، والتي من روادها آدم سميث، ريكاردو، جون ستيوارت مل، مارشال، وظهرت هذه المدرسة في الفترة ١٧٧٦ - حتى الثلاثينات من هذا القرن. هذه المدرسة تعتبر بداية لظهور الفكر الاقتصادي المنظم وقد رافق ظهورها قيام الثورة الصناعية والتي ترتب عليها دخول الآلة حيز الانتاج وما ترتب عليها من زيادة كبيرة وهائلة في الانتاج والاتجاه نحو التخصص وتقسيم العمل ومن زيادة في الاستخدام

الى تغيير هدف الانتاج من الاكتفاء الذاتي الى هدف التبادل. تلك الاحداث التي رافقها بروز العديد من المشاكل الاقتصادية، سواء ما يتعلق منها بالانتاج والاستخدام والأجور. وكان لابد من معالجة تلك المشاكل وإيجاد الحلول الملائمة لها التي أخذت تزداد تعقيداً. هذا مما دفع العديد من المختصين والمفكرين لمعالجة تلك المشاكل، فقد ظهرت فعلاً بعض الدراسات التي تختص بمعالجة مثل تلك المشاكل، والتي منها الكتاب الذي أصدره (آدم سميث) الذي يُعتبر المؤسس الأول لتلك المدرسة والمؤسس الأول لعلم الاقتصاد، ذلك الكتاب خُصص بالكامل لمعالجة العديد من المسائل الاقتصادية والذي سماه (بحث في طبيعة الثروة وأسبابها) (ثروة الأمم) والذي صدر عام ١٧٧٦م.

لذلك يمكن القول، أن البداية الأولى لظهور الاقتصاد كعلم مثل باقي العلوم الأخرى كانت على يد الاقتصادي (آدم سميث) وذلك عام ١٧٧٦م، وقد استمرت آراء هذه المدرسة حتى أزمة الركود العالمي الذي سادت خلال الفترة (١٩٢٩-١٩٣٣). وكان من أهم الافكار التي جاءت بها المدرسة الكلاسيكية هي :

أ- الدعوة للحرية الفردية والملكية الخاصة.

ب- عدم الحاجة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

ج- أن المنفعة الشخصية، هي الحافز الذي يدفع الفرد للقيام بنشاط اقتصادي معين.

د- أعطى أهمية للتحليل الجزئي.

هـ- أن من يسعى لتحقيق مصالحه الخاصة، فهو يحقق مصلحة عامة بصورة غير مباشرة، وهذا يعني أنه ليس هناك تعارض بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة.

و- ركزوا على أن قوة الدولة تنبع من مقدار ما تملكه من أيدي عاملة ومقدرتها على الانتاج وليس على ما تملكه من معادن نفيسة.

ز- نادوا بفكرة اليد الخفية في تحقيق التوازن الاقتصادي من خلال ما يسمى بجهاز الثمن (العرض والطلب) دون الحاجة الى تدخل الدولة.

ثم ظهرت فيما بعد ما يُسمى بالمدرسة الحديثة، التي جاءت بعد فشل الافكار التي جاءت بها المدرسة الكلاسيكية في معالجة أزمة الركود العالمي، تلك الأزمة التي كادت

أن تؤدي إلى انهيار النظام الرأسمالي، لولا ظهور بعض المتحمسين له، والذين حاولوا أسناده، ومنهم الاقتصادي الانجليزي كينز (جون ماينرد كينز)، الذي أحدث ثورة ضد الفكر الكلاسيكي، حيث جاء بمفاهيم وآراء مغايرة تماماً لما جاءت به المدرسة الكلاسيكية، وكان من أهم الآراء التي جاء بها كينز هي :

أ- ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وخاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية.

ب- أن التوازن في الاقتصاد لا تحكمه عوامل طبيعية، بل عوامل غير طبيعية يمكن السيطرة عليها. كما أن التوازن في الاقتصاد القومي يمكن أن يتحقق عند أي مستوى من مستويات الاستخدام وليس فقط عند مستوى الاستخدام الشامل.

ج- توجيه الاهتمام نحو المسائل والمشاكل الاقتصادية الكلية كالمسائل المتعلقة بالنمو والتنمية والاستخدام والدخل ومعالجة الظواهر الاقتصادية كالمشاكل المتعلقة بالتضخم والركود الاقتصادي وبأهمية النقود والسياسات النقدية والمالية في النشاط الاقتصادي والاقتصاد القومي.

وكان من ضمن المدارس الفكرية الاقتصادية التي ظهرت في بداية هذا القرن هي المدرسة الاشتراكية التي ظهرت أعقاب الثورة الروسية في الاتحاد السوفيتي السابق، التي جاءت بأفكار وآراء جديدة كان لها تأثيرها في علم الاقتصاد، خاصة تأكيدها على الجوانب والدراسات والتحليل الكمي وإدخال الرياضيات والاحصاء في التحليل الاقتصادي.

## ٤-١ مفاهيم علم الاقتصاد

لقد تطور مفهوم علم الاقتصاد بتطور الزمن، وهذا يعني أن علم الاقتصاد لم يكن علماً ساكناً، وإنما مثله مثل باقي العلوم الأخرى التي سبقت في هذا المجال.

لقد ظهرت تعاريف متعددة لعلم الاقتصاد منها ما يلي :

١- حيث عرفه آدم سميث بأنه (علم الثروة)، أي العلم الذي يهتم بإنتاج الثروة وتبادلها وتراكمها.

٢- كما عرفه ألفريد مارشال في كتابه مبادئ الاقتصاد المنشور عام ١٨٩٠م بأنه

العلم الذي يدرس سلوك الانسان وهو يمارس اعماله اليومية، أي كيف يحصل الانسان على دخله، وكيف يستخدم ذلك الدخل.

٣- أما الاقتصادي ويكستيد فقد عرف علم الاقتصاد بأنه «العلم الذي يختص بدراسة المبادئ العامة لإدارة الموارد الاقتصادية سواء كانت للفرد، المشروع، أو الدولة.

٤- أما الاقتصادي ( بيجو ) فقد عرفه في كتابه ( اقتصاديات الرفاهية ) The Economics of Welfare المنشور عام ١٩٢٠م بأنه «العلم الذي يختص بدراسة الرفاهية الاقتصادية».

٥- ومن التعاريف الأخرى هو التعريف الذي جاء به البروفيسور اللورد روبينز (Lionel Robbins)، الذي يعتبر من أكثر التعاريف انتشاراً واتساعاً، حيث عرف علم الاقتصاد بأنه ذلك «العلم الذي يهتم بدراسة السلوك الانساني كعلاقة بين الأهداف المتعددة وبين الوسائل النادرة ذات الاستعمالات البديلة».

وبصورة عامة، يمكن القول أن جميع التعاريف السابقة ركزت على الجوانب المادية، حيث ركزت على الثروة وتراكمها وإدارة الموارد والرفاهية الاقتصادية، لكن كما هو معروف فإن حاجات الانسان لا تنحصر بالحاجات المادية فقط، بل تتعداها الى الحاجات غير المادية والتي قد تحظى في بعض المجتمعات باهتمام أكثر من الجوانب المادية .

٦- أما أوسكار لانجه Oskar Lange فقد عرف الاقتصاد في كتابه «الاقتصاد السياسي Political Economy» بأنه «علم قوانين النشاط الاقتصادي الاجتماعية والتي تحكم انتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين».

## ٥-١ علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

يمكن القول أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد والعلوم الأخرى خاصة بينه وبين العلوم الاجتماعية الأخرى، كعلم النفس، الاجتماع، القانون، الإدارة، السياسة، إضافة الى علاقته ببعض العلوم الطبيعية كالرياضيات والاحصاء، حيث يمكن القول :

١- أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة، فالسياسي الجيد لا بد أن يعرف شيئاً عن بعض المسائل الاقتصادية، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن أكثر المشاكل التي يواجهها رجل السياسة هي المشاكل الاقتصادية لذا لا بد أن يكون على الملم

ومعرفة ببعض المسائل الاقتصادية، حتى عندما يرغب في اتخاذ قرار معين خاصة إذا ما كان يتعلق بمعالجة مشكلة اقتصادية أن يكون هذا القرار حكيماً وعقلانياً. وفي نفس الوقت لا بد أن يكون الاقتصادي على معرفة ببعض القوانين والتشريعات وعلى طبيعة الفلسفة التي يؤمن بها النظام السياسي القائم لكي يبني تحليلاته في معالجة بعض المسائل الاقتصادية بما يتناسب مع طبيعة تلك الفلسفة وليس مخالفاً لها.

٢- كما أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم الإدارة، تلك العلاقة التي تظهر واضحة كون عنصر التنظيم هو عنصر من عناصر الانتاج والمسؤول عن اختيار التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج الأخرى للوصول الى هدف المنتج أو المنشأة، علماً بأن نظرية الانتاج تعتبر من ضمن النظريات الاقتصادية لكن لا بد للادارة الجيدة أن تكون على علم بالمam بالمسائل المتعلقة بالانتاج. وهذا يعني أنه لا بد للادارة أو للمدير الجيد أن يكون على علم ومعرفة بالعديد من المسائل الاقتصادية التي تواجهه في حياته العملية، كما لا بد للاقتصادي أن يكون على علم ومعرفة بالعديد من المسائل الادارية، لهذا نلاحظ أن طلاب الادارة لا بد أن يدرسوا الاقتصاد، وطلاب الاقتصاد لا بد أن يدرسوا بعض المواضيع الادارية.

٣- كما أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم النفس فكلهما يهتم بدراسة السلوك الانساني ولو من زوايا مختلفة، فالباحث الاقتصادي في حاجة ماسة في التعرف على رغبات الافراد وميولهم نحو سلعة معينة دون غيرها من أجل توجيه الموارد المحدودة لانتاج تلك السلع دون غيرها من أجل تلافي الهدر والتبذير في الموارد النادرة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن اعتماد المنتجين في الوقت الحاضر لتحديد انتاجهم من الاصناف المختلفة يعتمد على الطلب المتوقع، ومن هنا تظهر الأهمية لمعرفة العوامل التي تؤثر في ذلك الطلب ومن ضمنها ذوق المستهلك، الذي يعتبر واحداً من المحددات الاساسية التي لا بد على المنتج أن يأخذها بنظر الاعتبار عندما يتجه الى انتاج سلعة معينة، من ناحية أخرى فإن ضغط العوامل الاقتصادية قد تدفع بعض الافراد الى الاتجاه نحو سلوكيات قد تتنافى حتى مع القوانين السائدة أو سلوك غير مقبول اقتصادياً أو اجتماعياً.

#### ٤- الاقتصاد وعلم الرياضيات

تعتبر الرياضيات وسيلة هامة من وسائل الاستنتاج العلمي، وقد شاع استخدامها على نطاق واسع في مجال الدراسات الاقتصادية في الوقت الحاضر حيث أصبح التحليل الاقتصادي يستند وبشكل كبير على الرياضيات لتوضيح بعض الظواهر الاقتصادية او التنبؤ عنها مستقبلاً، ويعتبر الاقتصاد الرياضي الآن واحداً من أهم وأحدث فروع علم الاقتصاد ، كما كان للرياضيات الفضل الأول للاستفادة من الدراسات الاحصائية التي لم يعدلای اقتصادي الاستغناء عنها في مجالات استقراء الوقائع الاقتصادية والتنبؤ العلمي الدقيق بمستقبلها وهو ما يُعرف الآن بالاقتصاد القياسي (Econometrics) .

وعلى هذا الاساس يمكن القول ان هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد ليس فقط مع العلوم السابقة وإنما مع العديد من العلوم الأخرى كعلم الاجتماع، القانون، التاريخ...الخ، هذه العلاقة الوثيقة لا تنفي مطلقاً ان يكون لكل علم خاصيته المتميزة، وان كان يتقارب مع الاقتصاد سواء في مضمونه أو في طريقة بحثه ، لكن من المؤكد ان تطور علم الاقتصاد وتقدمه لا يمكن ان يتم دون ربطه بمختلف العلوم الأخرى .

#### ٦-١ أساليب البحث في التحليل الاقتصادي

مما لا شك فيه، أن الاقتصاد يعتبر علماً كباقي العلوم الأخرى له فرضياته وقوانينه ونظرياته ، تلك القوانين القابلة للتعميم في كل زمان ومكان كقوانين العرض والطلب، إضافة الى اشتراكه مع العلوم الأخرى باعتماده على مناهج البحث العلمي في دراسته وتحليله للظواهر الاقتصادية المختلفة كالمنهج الاستنباطي (التجريدي، النظري) أو المنهج الاستقرائي (التجريبي، الواقعي) .

وقد يعتمد الباحث الاقتصادي عند دراسته للظواهر الاقتصادية على الاستدراك المنطقي، أي اعتماد المنطق والادراك السليم في محاولة لاكتشاف العلاقة التي تربط بين المتغيرات والظواهر الاقتصادية والوصول بالتالي الى صياغة القوانين التي تحكمها .

لذلك يمكن القول بأن الخطوات التي يعتمدها الباحث الاقتصادي في دراسته لأي ظاهرة اقتصادية تتمثل بما يلي :

١- الشعور بالمشكلة .

ب- تحديد نطاق المشكلة .

ج- وضع الفروض اللازمة لحل ودراسة تلك المشكلة .

د- اختبار صحة الفروض .

هـ- القوانين .

و- التعميم .

ومن أجل تطبيق هذه الخطوات، فإنه لا بد من اعتماد أساليب البحث العلمي أو المناهج العلمية في التحليل الاقتصادي أحدهما أو كلاهما .

### ١-٦-١ المنهج الاستنباطي Deductive Approach

يعتبر هذا المنهج من أقدم مناهج البحث العلمي، إذ يعود تاريخه إلى عهد أرسطو، ويتمثل الاستنباط في عملية عقلية نخلص بها من مسألة مأخوذة كمقدمة مسلم بصحتها، إلى مسألة تعتبر ملازمة لها، وذلك من خلال قواعد ذهنية بحتة تدور كلها في العقل بعيداً عن الواقع، وهذا يعني وحسب هذا المنهج، فإن الاقتصادي يبدأ بوضع عدد من المقدمات التي يفترض أنها صحيحة ثم يستخلص منها كافة التعميمات التي تؤدي إليها وهي ما يشكل النظرية الاقتصادية .

لهذا، فإن مدى صحة النظريات المستخلصة باعتماد هذا المنهج يتوقف على سلامة مجرى التفكير المنطقي من جهة، وصحة المقدمات من جهة أخرى، ويعاب عليها في أنها نظرية غالباً ما تبني على التجريد الذهني للظواهر المطلوب تفسيرها لهذه النظريات، لذلك فإنها على الغالب غير دقيقة، كما أنها بعيدة عن الواقع .

### ٢-٦-١ المنهج الاستقرائي Inductive Approach

يقصد بالاستقراء العملية المنطقية التي نخلص بواسطتها من الوقائع الفعلية إلى القوانين التي تحكم الظاهرة التي قيد الدراسة، وهنا يقوم الاقتصادي بالتوصل إلى النظريات الاقتصادية عن طريق التنظيم الواعي للوقائع المشاهدة في الحياة العملية، أي أن الاستقراء يسير في اتجاه معاكس للاستنباط تماماً، لذا يوصف الاستقراء «بالاستدلال الصاعد»، بينما يوصف الاستنباط «بالاستدلال النازل» .

ولما كان من الضروري أن تكون المقدمات في الاستنباط صحيحة، وجب أن تستند على الاستقراء، وهذا يعني أن الاستنباط يعتمد على الاستقراء في إثبات صحة

المقدمات، من ناحية أخرى فإن الاستقرار يعتمد على الاستنباط، لأنه لا بد من التحقق من صحة النظريات التي تم التوصل إليها بالاستقراء، وذلك من خلال تطبيقها على ظواهر جديدة وهذا هو الاستنباط .

وخلاصة القول ان كل من المنهجين السابقين (الاستنباط والاستقراء) لازمين لأي باحث اقتصادي عند دراسة اي ظاهرة اقتصادية وهو بصدد التوصل الى النظريات الاقتصادية التي لابد ان تتصف بالدقة والواقعية لكي تكون نظريات علمية، وتعتبر الرياضيات من أهم وسائل الاستنباط في علم الاقتصاد .

أما التاريخ والاحصاء فإنهما يعتبران من اساليب الاستقراء الاقتصادي حيث يعتبر التاريخ بالنسبة للاقتصادي بمثابة المختبر الذي يجري فيه الباحث التجارب العلمية اثناء دراسته للظواهر الطبيعية، بينما الاحصاء يقدم مقياساً ضرورياً لحجم التقلبات الحاصلة في الظاهرة المعنية، وهذا المقياس يعتبر الاساس للتوصل الى النظريات الاقتصادية ويتميز في أنه اسلوب واقعي ولازم لكل نظرية حتى لا يتعد عن الواقع، كما يؤخذ عليه انه لا يعكس الحقيقة كلها لأنه يتناول فقط الجوانب الكمية للظواهر، بينما يهمل الجوانب التي لا يمكس قياسها كمياً، بمعنى آخر أنه يهمل الجوانب النوعية والتي قد تكون لها أهمية احياناً لا يمكن التغاضي عنها أو اهمالها .

## ٧-١ الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

يميز الاقتصاديون بين نوعين من التحليل الاقتصادي يشكلان مع بعضهما فرعي النظرية الاقتصادية وهما التحليل الاقتصادي الجزئي Microeconomics والتحليل الاقتصادي الكلي Macroeconomics، وكما يمكن ان تستخدم مفاهيم أخرى للتعبير عن كل واحد منها. حيث يُطلق احياناً على التحليل الأول بنظرية الثمن Price Theory أو نظرية القيمة Value Theory أو نظرية التوزيع Distribution Theory . أما الثاني فيطلق عليه بنظرية الدخل والاستخدام Income and Employment الذي يعتبر أفضل تعبير عن هذا النوع من التحليل الاقتصادي، إلا أن تعبير الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي يعتبران من التعابير الأكثر شيوعاً واستخداماً بين الاقتصاديين .

يهتم الاقتصاد الجزئي عادة بمعالجة المشاكل التي تقع على مستوى الفرد سواء كان مستهلكاً أو منتجاً، وهذا يعني ان الاقتصاد الجزئي يهتم بدراسة السلوك



الاقتصادي وعلى مستوى الفرد، وهذا ينطوي على أن الأفراد يتصرفون بطريقة متماثلة تجاه الظواهر الاقتصادية المختلفة، فالحديث عن الاستهلاك الفردي يقصد به النمط الذي يتصرف بموجبه الفرد وهو بصدد انفاقه لدخله على السلع المختلفة ويقصد بالفرد هنا أي فرد دون تحديد .

أما إذا كان الحديث يدور حول الإنتاج، فيقصد به حينئذ وصف سلوك الوحدات الانتاجية بغض النظر عما إذا كانت وحدات كبيرة أو صغيرة، كما يتقرر في إطار الاقتصاد الجزئي الأسلوب الذي يتحدد فيه السعر لكل سلعة أو خدمة معينة، كما يتحدد فيه أيضاً كيفية توزيع الموارد على فروع الإنتاج المختلفة وتحديد نصيب مختلف افراد المجتمع من الدخل القومي .

أما في نطاق الاقتصاد الكلي فيتم عادة معالجة المسائل التي تخص الاقتصاد القومي ككل كتحديد المستوى العام للأسعار، وتحديد الدخل القومي، الاستهلاك، الادخار، الناتج القومي، الاستخدام والبطالة، التضخم والركود الاقتصادي، والمسائل التي تتعلق بالنمو والتنمية وأثر النقود والتجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي، وهذا يعني أن هدف الاقتصاد الكلي هو دراسة القوى والعوامل المؤثرة في مستوى الاداء الاقتصادي لجميع افراد المجتمع .

ولما كانت القرارات الاقتصادية تُتخذ من قبل الوحدات الانتاجية التي يتكون منها الاقتصاد القومي ككل، فقد يظهر من ذلك أن التحليل الكلي ما هو إلا تجميع للقرارات الفردية، وبالتالي فإن الاقتصاد الكلي ما هو إلا حجم ونقل للنظريات الاقتصادية من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي، وهذا الظن أو التفكير غير صحيح إطلاقاً، نظراً لأن القوانين والنظريات الاقتصادية التي تفسر السلوك الاقتصادي للأفراد تختلف تماماً عن القوانين والنظريات التي تفسر السلوك الاقتصادي للمجتمع ككل، حتى أن الأدوات وأساليب التحليل الذي يستخدم في معالجة الظواهر الاقتصادية على المستوى الجزئي تختلف تماماً عن الأدوات والأساليب التي تستخدم في معالجة المسائل الاقتصادية الكلية .

لكن على الرغم من هذا الاختلاف والفصل الواضح بين الموضوعات التي تعالج على المستوى الجزئي أو على المستوى الكلي، فإنه يمكن القول أن هناك درجة كبيرة من الترابط والتشابه بينهما، فالكفاءة التي يتم بها تخصيص الموارد بين الاستخدامات

المختلفة (اقتصاد جزئي) والتي لها تأثير كبير على مستوى الدخل القومي (اقتصاد كلي). كما ان اجمالي الدخل القومي (اقتصاد كلي)، يعتمد الى حد ما على الكيفية التي يتم بموجبها توزيع الدخل (اقتصاد جزئي) حيث ان عدم العدالة في توزيع الدخل القومي بين افراد المجتمع. وحصول فئة صغيرة من المجتمع على النسبة الاكبر من الدخل القومي لابد ان يؤدي ذلك الى انخفاض الطلب الكلي وانخفاض مستوى الانتاج والدخل القومي اخيراً. كما ان عدم العدالة في توزيع الدخل القومي بين أفراد المجتمع (اقتصاد جزئي) سوف تؤدي في النهاية الى انخفاض مستوى الادخار القومي وما لذلك من اثر على تحقيق عملية التنمية الاقتصادية لاحقاً .

## ٢- المشكلة الاقتصادية

### ١-٢ طبيعة المشكلة الاقتصادية

تعتبر المشكلة الاقتصادية اساس أو جوهر علم الاقتصاد، وهذا يعني ان الهدف الاساسي لعلم الاقتصاد هو دراسة المشاكل الاقتصادية سواء التي تواجه الفرد، العائلة، المشروع، الاقتصاد المحلي، الاقتصاد العالمي، وايجاد الحلول الملائمة لها او التخفيف من حدتها .

لذا فإن فهم وإدراك هذه المشكلة يعتبر المدخل الاساسي لفهم العلاقة الوثيقة بين حاجات الفرد والمجتمع من ناحية، والموارد الاقتصادية من ناحية أخرى، وتتلخص هذه المشكلة التي هي سر علم الاقتصاد، في أن الانسان حتى لو كان يعيش بصورة منعزلة عن العالم الخارجي، فإنه بحاجة الى الطعام والشراب والملبس والمأوى من أجل المحافظة على استمراره في الحياة، وهذا الشعور يدفعه للسعي الجاد بحثاً عن الوسائل اللازمة لإشباع حاجاته هذه، ويكتشف وهو بهذا الصدد ان حاجاته أكثر من أن يتمكن من اشباعها جميعاً ضمن حدود مقدرته والموارد المتاحة له .

لكن هذا الانسان وهو في سعيه لانتاج السلع والخدمات المختلفة اللازمة لاشباع حاجاته المختلفة، سوف يصطدم بالتناقض القائم بين حاجاته المتعددة نوعاً والمتزايدة كما من ناحية وبين عدم كفاية الموارد المتاحة لديه واللازمة لانتاج السلع المختلفة التي يحتاجها لاشباع حاجاته .

ان هذا التناقض قائم منذ ان وجد الانسان ولا زال يواجه كافة المجتمعات حتى الوقت الحاضر بغض النظر عن انظمتها الاقتصادية القائمة والفلسفة التي تؤمن بها،

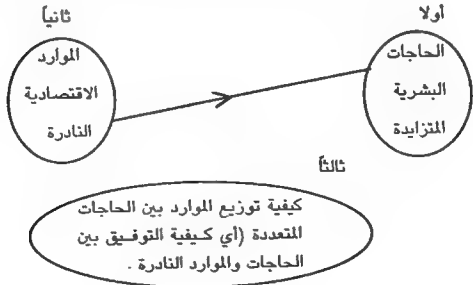
وهذا التناقض بين تزايد الحاجات البشرية من جهة وندرة الموارد الاقتصادية من جهة أخرى هو الأساس في بروز المشكلة الاقتصادية التي تعتبر أساس أو جوهر علم الاقتصاد .

في الحقيقة يمكن القول، ان المشكلة الاقتصادية ليست موضوعاً جديداً بالنسبة للإنسان، فقد واجهت الانسان منذ ظهوره الأول، وهي ليست مرتبطة بزمان أو مجتمع معين، حيث أن طبيعة هذه المشكلة، بأنها مشكلة تواجه كافة المجتمعات سواء كانت متقدمة أو متخلفة، لكن الذي يختلف فيها هو طبيعة (نوعية) هذه المشكلة ومدى حدتها، فالمجتمعات المتقدمة تواجه نوعية من المشكلات الاقتصادية تختلف عن نوعية المشكلات الاقتصادية التي تواجه المجتمعات النامية، نظراً لاختلاف ترتيب اشباع الحاجات البشرية في سلم الأولويات لكل منهما، كما تتفاوت حدة وعمق المشكلة الواحدة واساليب المواجهة لتلك المشكلة بين المجتمعات المختلفة، فالتضخم أو البطالة كمشكلات اقتصادية تختلف حدتها واساليب مواجهتها من مجتمع لآخر .

## ١-٢ مفهوم المشكلة الاقتصادية

يقصد بالمسألة الاقتصادية : هو عدم قدرة المجتمع على تلبية حاجات افراده التي تتميز بانها غير محدودة ومتزايدة ومتجددة ومتداخلة نظراً للندرة النسبية للموارد الاقتصادية.

ويمكن توضيح طبيعة المسألة الاقتصادية من خلال المخطط التالي :



يُظهر لنا هذا المخطط الاركان الرئيسية للمشكلة الاقتصادية والتي هي :

١- ندرة الموارد الاقتصادية .

٢- تزايد الحاجات البشرية .

٣- كيفية توزيع الموارد الاقتصادية بين السلع المختلفة لاشباع الحاجات البشرية المتعددة .

أي كيف يتم التوفيق بين حاجات متزايدة وبين موارد نادرة .

وهذا هو سر المشكلة الاقتصادية ، ذلك السر التي أدى الى تعدد المذاهب والمدارس الفكرية الاقتصادية المختلفة ، والتي وضعت وسخرت كافة جهودها من أجل معالجة تلك المشكلة ، لهذا نحاول اعطاء فكرة عن اركان المشكلة الاقتصادية :

#### ٤- الحاجات البشرية

بصورة عامة يمكن أن تصنيف الحاجات البشرية الى :-

- حاجات اقتصادية : وهي تلك الحاجات التي تخضع للتبادل ويكون لها ثمن كحاجة الانسان الى الطعام / اللبس / السكن .... الخ.

- الحاجات غير الاقتصادية : وهي حاجات تشبع حاجة بشريه لكن ليس لها ثمن كحاجة الانسان الى الماء والهواء بشكلهما الطبيعي أي يمكن ان يحصل عليها الانسان وبالكمية التي يرغب فيها دون دفع ثمن مقابل ذلك .

أما من أهم خصائص الحاجات البشرية فهو مايلي :

#### ١- تزايد الحاجات البشرية

تتصف الحاجات البشرية بانها في حالة تزايد مستمر ولا تقف عند حد معين، حيث كلما اشبع الانسان حاجة، ظهرت له حاجات جديدة أخرى، ويعود سبب ذلك التزايد الى تزايد عدد السكان من جهة وإلى التقدم العلمي والتكنولوجي الذي يقدم لنا كل يوم سلعاً جديدة وبانواع متعددة نحن بحاجة ماسة لها .

#### ٢- تجدد الحاجات البشرية

كما تتصف الحاجات البشرية بانها متجددة حيث ان هناك بعض الحاجات البشرية تتطلب الاشباع عدة مرات حتى في اليوم الواحد كحاجة الانسان للطعام ، كما

انه يسعى دائماً لاشباع حاجة معينة ليس بوسيلة واحدة ثابتة وإنما يحاول اشباعها بوسيلة أو سبعة أكثر حداته وافضل نوعية كمرغبة الانسان بتغيير سيارته القديمة بسيارة جديدة أو تغيير أثائه أو قميصه بأثاث أو قميص جديد، ومادور وسائل الدعاية والاعلان إلا من أجل دفع الفرد للتجديد المستمر في حاجاته .

### ٣- تداخل الحاجات البشرية .

حيث يتضح ان العديد من الحاجات البشرية لايمكن اشباعها بسلعة واحدة وإنما بعدة سلع في آن واحد ، كحاجة الانسان للحصول على قرح من الشاي، فانه بحاجة الى الشاي والسكر والالاء والقح والموقد أو الحاجة الى سيارة تقود الى الحاجة الى البنزين والاطارات والبطارية .

### ب- الموارد الاقتصادية :

تمثل الموارد الاقتصادية الركن الاساسي الآخر من أركان المشكلة الاقتصادية، باعتبارها الوسيلة التي يتم من خلالها اشباع الحاجات البشرية، حيث يحول الانسان هذه الموارد في عملية انتاجية الى سلع وخدمات تستخدم لاشباع الحاجات البشرية.

موارد اقتصادية عملية انتاجية سلع وخدمات ---> اشباع الحاجات البشرية  
وهذه الموارد سواء كانت موارد بشرية أو طبيعية تتصف بالندرة أي أنها غير كافية لانتاج السلع والخدمات اللازمة لاشباع الحاجات البشرية وتعود ندرة هذه الموارد ليس الى شح الطبيعة، وإنما بالدرجة الأولى الى سوء استخدام وتوزيع هذه الموارد بين الاستخدامات المختلفة، لذا فإن من مهام علم الاقتصاد وكأحد الاساليب المستخدمة لمعالجة المشاكل الاقتصادية الناجمة عن ندرة الموارد الاقتصادية، هو تحقيق الاستخدام والتوزيع الأمثل لتلك الموارد وتلافي الهدر والتبذير في استخدامها.

### ٢٠٢ خصائص المشكلة الاقتصادية : Characteristics of Economic Problem

تتميز المشكلة الاقتصادية عن غيرها من المشكلات الأخرى ببعض الخصائص التي تتمثل بما يلي :

#### ١- الندرة : Scarcity

تعتبر مشكلة الندرة من أهم خصائص المشكلة الاقتصادية، فلولا ندرة الموارد الاقتصادية اللازمة لاشباع الحاجات الانسانية المختلفة لما نشأت أية مشكلة اقتصادية، وحتى لم تكن هناك لدراسة علم الاقتصاد.

ونقصد بالندرة هنا الندرة النسبية لا الندرة المطلقة، فالندرة هي مفهوم نسبي يعبر عن العلاقة بين الحاجات الانسانية وكمية الموارد الاقتصادية اللازمة لاشباعها، فقد تكون الكمية الموجودة من مورد معين هي كمية كبيرة نوعاً ما، لكنه يعتبر مورداً نادراً، إذا ما قيس بالحاجات الانسانية التي ينبغي اشباعها، أي أنه يعتبر نادراً بالنسبة للحاجة اليه.

لذا يمكن القول أن السبب الاساسي لظهور المشكلة الاقتصادية هو ندرة الموارد الاقتصادية (العمل، رأس المال، الارض، التنظيم)، أي ندرة وعدم كفاية هذه العناصر بالنسبة الى الاحتياجات البشرية اليها. ومشكلة الندرة تنطبق على الفرد مثلما تنطبق على الجماعة، فبالنسبة للفرد، تنشأ المشكلة أو يواجه المشكلة عندما لا تستطيع موارده المحدودة أن تشبع جميع رغباته، ومن أجل ايجاد حل لتلك المشكلة، فإنه يلجأ الى اسلوب التفضيل (سلم التفضيل) بين حاجاته المختلفة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار، بأن تلك الحاجات هي ليست بنفس الأهمية أو الدرجة من ناحية الاشباع، إذ يمكن تأجيل بعض الحاجات أو تقليل الكمية المشتراة منها أو إشباعها بسلع أقل كلفة.

أما بالنسبة للجماعة لمواردها هي الأخرى محدودة، إذا قيست بحاجات افرادها المتعددة، مما يدعوها الى اعتماد اسلوب المفاضلة بين تلك الحاجات كوسيلة لتخفيف حدة تلك المشكلة.

## ٢- الاختيار : Selection

ويقصد بالاختيار هنا الاختيار الاقتصادي وليس أي اختيار الذي يعني التوفيق بين الموارد المتاحة ذات الاستعمالات المختلفة واستخدامها في أحسن شكل الذي يساعد على تحقيق أقصى الغايات ويلبي أكبر اشباع ممكن للفرد.

وكما هو معروف بأن للأفراد رغبات متعددة ومتجددة وهي في حاجة الى الاشباع، وهذه الرغبات تتنافس فيما بينها حول الموارد المحدودة ذات الاستعمالات البديلة، وتجعل الفرد دائماً تحت ضغط الحاجة الى الاختيار بين أيها يقوم باشباعه، وأيها يضحي به ويتخلّى عن اشباعه، فمثلاً عندما يستخدم الأرض لزراعة القمح، فإن ذلك يعني أو يتضمن التضحية في استخدامها لزراعة الأرز أو السكر، وهذا يعني أن المشكلة الاقتصادية في حد ذاتها تنشأ من الحاجة الى الاختيار بين الاستعمالات المختلفة للموارد المحدودة.

وعملية المفاضلة أو الاختيار بين استخدام مورد في استخدام معين دون الاستخدام الآخر يطلق عليه بالاقتصاد بتكلفة الفرصة البديلة.

### ٢- التضحية : Sacrifice

لقد عرفنا أن سبب بروز المشكلة الاقتصادية، هو عدم كفاية الموارد الاقتصادية المتاحة مقابل الحاجات الانسانية المتزايدة، تلك المشكلة التي قد تزداد تعقيداً، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن لكل مورد استعمالات عدة وكوسيلة لحل تلك المشكلة فإنه لا بد من اللجوء الى اسلوب المفاضلة أو الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة الموجودة تحت تصرف الفرد والجماعة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن استخدام مورد في استخدام معين يعني التضحية به في استخدام آخر، فاستخدام الأرض لزراعة القمح يعني التضحية في استخدامها لزراعة الأرز أو السكر في آن واحد، وعليه لن يكون هناك حل للمشكلة الاقتصادية إلا بالتضحية ببعض الرغبات الأقل أهمية في سبيل اشباع الرغبات الأكثر أهمية.

وبناء على ما تقدم، يمكن القول أن الندرة النسبية والاختيار والتضحية التي تمثل الخصائص الاساسية للمشكلة الاقتصادية، تعتبر اساس الدراسات الاقتصادية، ويحاول الاقتصاديين في المجتمعات المختلفة دراسة وتحليل قرارات الوحدات الاقتصادية (منتجين، مستهلكين، حكومة) المختلفة التي تهدف الى وضع المبادئ الاساسية التي يمكن من خلالها توجيه أو تخصيص تلك الموارد على استخداماتها البديلة، بما يحقق أفضل استخدام ممكن لها والذي يطلق عليه في لغة الاقتصاد بالاستخدام الأمثل للموارد Optimal Allocation of Resources

### ٢-٢ عناصر المشكلة الاقتصادية

من أجل حل أي مشكلة اقتصادية وبأي مستوى أو التخفيف من حدتها، لا بد من الاجابة على التساؤلات التالية، تلك الاجابات التي تعتبر من مسؤولية النظام الاقتصادي القائم بغض النظر عن الفلسفة التي يؤمن بها، حيث أن هذه التساؤلات تمثل العناصر الاساسية للمشكلة الاقتصادية والتي تتمثل بما يلي :

١- ماذا ينتج (أي تحديد نوعية الانتاج المطلوب).

٢- كيف ينتج ( أي الاسلوب المستخدم لانتاج ذلك الانتاج).

٣- لمن ينتج (اي كيف ولن يوزع الانتاج).

٤- ما هو ضمان الاستثمار للانتاج .

وفيما يلي القاء الضوء على تلك العناصر وبشيء من التفصيل :

١- تكوين سلم التفضيل الجماعي :-

من المعروف أن حاجات المجتمع متزايدة ومتجددة ومتعددة ومتنافسة من جهة، وأن الموارد اللازمة لاشباعها نادرة، لذا فإن ذلك يتطلب ضرورة ترتيب هذه الحاجات حسب أهميتها والتوفيق بين المتعارض منها، وهذا يعني ونتيجة لندرة الموارد فإنه يتعين تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات كمّاً ونوعاً وهذا ما يعرف بسلم التفضيل الجماعي، حيث عن طريق هذا السلم يمكن تلافي الهدر والضياع والتبذير في الموارد النادرة.

٢- تنظيم عملية الانتاج :-

فبعد أن تحدد حاجات المجتمع من السلع والخدمات كمّاً ونوعاً، وذلك حسب أهميتها النسبية، فلا بد من تحديد الأسلوب أو الطريقة التي يتم بها انتاج ذلك الانتاج، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن هناك عدة اساليب لانتاج ناتج معين ولكل اسلوب تكاليفه ومستلزمات إنتاجه، وهذا يعني، أنه لا بد من تنظيم عملية الانتاج واختيار الأسلوب المناسب التي يمكن من خلاله الوصول الى الاهداف المحددة بأقل كلفة وبأحسن نوعية.

٣- توزيع الانتاج :

حيث بعد أن يحدد الانتاج كمّاً ونوعاً، ويتحدد الأسلوب الذي يتم به ذلك الانتاج، تأتي المسألة الأخرى وهي كيف يوزع ذلك الانتاج بين افراد المجتمع، هل على الذين ساهموا بإنتاجه فقط أم تشمل عملية التوزيع كل افراد المجتمع ممن ساهموا أم لم يساهموا. وهذا يعني أنه كيف يوزع الانتاج بين عناصر الانتاج المستخدمة لانتاجه ومدى العدالة في ذلك التوزيع، وهل أن هذا الانتاج يوزع كما كان عليه الحال في اسلوب المقايضة والتي سادت المجتمعات القديمة، وما هي الوسيلة التي يمكن من خلالها تحقيق قدر معين من العدالة في توزيع ذلك الانتاج، حيث كما هو معروف وفي ظل المجتمعات الحديثة تستخدم النقود كوسيلة لتوزيع الناتج بين العناصر المساهمة في انتاجه، فبعد مساهمة عناصر الانتاج وبنسبة معينة لانتاج ناتج معين (العمل، رأس



المال، الأرض، التنظيم) وبعد بيع الانتاج في السوق، تأتي مرحلة توزيع ذلك العائد المتحقق بين عناصر الانتاج التي ساهمت في انتاجه نقداً، حيث يأخذ العمل (الاجر) ورأس المال (الفائدة) والأرض (الريع) وعنصر التنظيم يأخذ الربح المتحقق.

#### ٤- ضمان استمرار الانتاج (استمرار عملية التنمية أو النمو الاقتصادي)

من أجل ضمان استمرار عملية الانتاج من السلع والخدمات المختلفة اللازمة لاشباع حاجات المجتمع، التي تزداد وباستمرار نتيجة لنمو السكان وللتقدم الحضاري والعملية والتقني، فلا بد من استخدام كل الطرق والوسائل التي تتيح على المدى الطويل من زيادة كميات عناصر الانتاج ونوعيتها بما يحقق زيادة في الناتج القومي، من أجل مقابلة حاجات المجتمع المتزايدة، حيث بدون ذلك فإن مشكلة المجتمع سوف تزداد حدة وتعقيداً في الأجل الطويل .

#### ٤-٢ أنماط حل المشكلة الاقتصادية

يمكن القول أن المشكلة الاقتصادية، هي مشكلة واجهت وتواجه وسوف تواجه كل المجتمعات، إلا أن أساليب حل أو مواجهة هذه المشكلة ليست واحدة، وإنما تختلف باختلاف طبيعة النظام القائم، حيث أن لكل نظام اساليبه وأدواته في مواجهة المشكلة الاقتصادية التي تنبع اساساً من الفلسفة التي يؤمن بها في إدارة النشاط الاقتصادي، وهذا يعني أنه قد تختلف الأدوات والأساليب التي يستخدمها النظام الرأسمالي في مواجهة مشكلة اقتصادية معينة كمشكلة البطالة، عن الاساليب والأدوات التي يستخدمها النظام الاشتراكي لمواجهة تلك المشكلة، كما يعني ذلك أنه ليس هناك حلاً واحداً للمشكلة الاقتصادية، وإنما هناك العديد من الحلول لأي مشكلة تتعدد بتعدد الانظمة الاقتصادية القائمة.

والآن نحاول استعراض لبعض الخصائص الاساسية لتلك الانظمة السائدة في العالم والاساليب التي يتبعها كل نظام لحل المشكلة الاقتصادية.

#### ١- النظام الرأسمالي :

أن أهم الخصائص الاساسية للنظام الرأسمالي تتمثل بما يلي :

#### ١- حرية العمل والانتاج :

ويقصد هنا بحرية العمل، هو حرية العامل باختيار العمل في النشاط الذي يرغب

فيه، حيث قد يختار العمل في الزراعة أو الصناعة أو الخدمات، كما قد يفضل الفراغ على العمل أحياناً، أن اتجاه العامل للعمل في نشاط معين دون الآخر، يعتمد أساساً على الأجر المدفوع من جهة وعلى طبيعة ذلك العمل.

أما ما يتعلق بحرية الانتاج، فالنظام الرأسمالي يكفل حرية المنتج بانتاج الناتج الذي يرغب فيه، وهذا يعتمد أساساً على هدف ذلك المنتج والذي يتمثل أساساً بالحصول على أقصى ربح ممكن بغض النظر عن مدى ملائمة ذلك الانتاج لأفراد المجتمع ومدى احتياجهم اليه.

ب- حرية وسيادة المستهلك :

يعتبر المستهلك في ظل النظام الرأسمالي ملك السوق، حيث توجه كل الموارد والامكانيات الى تلك المجالات التي يرغب المستهلك الحصول عليها في الزمان والمكان المناسبين، وهذا يعني وفي ظل هذا النظام أن هدف الانتاج هو الاستهلاك، كما أن هذا النظام يضمن للمستهلك حرية التصرف بالدخل الذي يحصل عليه، لكن لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار مسألة أساسية واحدة في هذا المجال، أن تلك الحرية يجب أن لا تتعارض مع القوانين السائدة.

كما لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار واستناداً الى آلية ذلك النظام، فإن ما يتخذه المستهلك من قرارات سوف تجد لها تأثيراً كبيراً على قرارات الانتاج، وهذا يعني أن ما يتخذه المستهلك وما يرغب بالحصول عليه من سلع وخدمات، هي التي تدفع المنتج، لتوجيه ما لديه من موارد لانتاج تلك السلع دون غيرها.

ج- الملكية الخاصة :

تعتبر الملكية الخاصة لجميع وسائل الانتاج أهم مظهر من مظاهر النظام الرأسمالي، حيث معظم وسائل الانتاج تكون ذات ملكية خاصة من قبل الافراد والشركات لا من قبل الحكومة، كما أن القانون يحمي تلك الملكية ويؤمن حرية التصرف بها.

لكن هذا النظام لا ينفي وجود الملكية العامة وخاصة في بعض المجالات المحدودة التي لا يرغب أحياناً القطاع الخاص بالعمل والاستثمار فيها، أما لأنها تحتاج الى رؤوس أموال كبيرة، أو أن درجة المخاطرة فيها عالية، أو أنها تحتاج لفترة استرداد

لرأس المال العامل طويلة نسبياً وهي نشاطات في الوقت نفسه ضرورية ولازمة، هذا مما يدفع القطاع العام للاتفاق على تلك النشاطات مثل عملية بناء الموانئ، وطرق المواصلات وانشاء الجسور وشبكات الري .. الخ.

د- عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي :

ان احدى الخصائص الاساسية لنظام السوق، هو عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، بل ترك ذلك النشاط برمته الى النشاط الخاص، انطلاقاً من الايمان، بأن النشاطات الاقتصادية إذا ما تركت بين الافراد الذين يسعون عامة لتحقيق مصالح الخاصة، فإنهم يحققون مصلحة عامة ولو بصورة غير مباشرة وإنه إذا سعى كل فرد لتحقيق مصالحه الخاصة، فلن يكون هناك تعارض وتناقض مع الافراد الآخرين الذين كل واحد منهم يسعى أيضاً لتحقيق مصلحته الخاصة، بل سينتهي الجميع وبدون قصد منهم الى تحقيق مصالح المجتمع ككل.

وقد اشار الاقتصاديون الأوائل الى هذه الظاهرة (باليد الخفية) (Invisible Hand) التي يمكن من خلالها تحقيق الانسجام والتوافق بين المصالح الخاصة والمصلحة العامة للمجتمع.

لكن على الرغم من ذلك، يلاحظ أن هناك تدخل واسع لمعظم الدول الرأسمالية في الشؤون الاقتصادية وخاصة في الوقت الحاضر، نتيجة لاتساع حدة الازمات الاقتصادية التي تواجه تلك الدول.

هـ- المنافسة الكاملة :

من الخصائص الاساسية للنظام الرأسمالي هو ايمانه بالمنافسة التامة التي يعتبرها انصاره الوسيلة التي يمكن من خلالها توجيه الموارد بذلك الشكل الذي يضمن تحقيق الاستخدام الأمثل لها، حيث تضمن هذه الوسيلة حرية الدخول والخروج، وبذلك فإنه إذا ما رفعت شركة ما اسعار منتجاتها في السوق، فإن تلك الاسعار لا بد وأن تنخفض وتعود الى وضعها الطبيعي، نظراً لأن هذا السعر المرتفع قد يشجع منشآت أخرى لدخول ذلك النشاط وهذا مما يؤدي الى زيادة العرض وبالتالي انخفاض السعر. كما أن المنافسة تدفع المنتجين لتحسين النوعية وتخفيض التكاليف باستمرار.

لكن على الرغم من أن النظام الرأسمالي قائم على المنافسة الكاملة، لكنها تبقى

ظاهرة نظرية ليس لها وجود في الواقع العملي، وإنما ما موجود هو اشكالا أخرى من المنافسة.

و- نظام الاسعار :

في ظل الخصائص السابقة للنظام الرأسمالي، خاصة ما يتعلق بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، اضافة الى الملكية والحرية الخاصة، وإذا انطلقنا من افتراض بأن قرارات الانتاج تحدد من قبل المنتجين (القطاع الخاص)، لذا فالسؤال الذي يطرح نفسه هو، من هو الذي يدفع المنتجين لتوجيه ما لديهم من موارد لانتاج سلعة دون غيرها، وما هي الكمية التي لا بد من انتاجها وكذلك ما هي النوعية التي تنتج منها تلك السلعة، وكيف يحدد الدخل للعناصر مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية.

إن الإجابة على مثل تلك التساؤلات، تكمن في ما يطلق عليه بجهاز الائتمان الذي يمثل العصا السحرية التي يستند عليها النظام الرأسمالي في توجيه الموارد بين الاستخدامات المختلفة لانتاج السلع والخدمات التي تضمن مصالح الافراد كمنتجين ومستهلكين، إذ أنه من خلال ذلك الجهاز يتم تحديد السلع الواجب انتاجها بالكمية والنوعية المطلوبة، كما أن ذلك الجهاز يضمن توجيه الموارد لانتاج السلع التي يرغب بها المجتمع دون غيرها، كما أنه عن طريق جهاز الثمن يتم اختيار اسلوب الانتاج الافضل، الذي يكفل انتاج الناتج المطلوب بأقل كلفة وبأحسن نوعية ممكنة، كما أنه عن طريق هذا الجهاز يتم تحديد الحجم الأمثل للمشروع استناداً الى تكاليفه وإيراداته وهذه كلها نوعاً من الاسعار، كما أن جهاز الثمن يساعد في توزيع الدخل المتحقق أو قيمة الانتاج بين عوامل الانتاج المساهمة في انتاجه.

نخلص من ذلك الى أن مستوى الاسعار يعتبر معياراً لتحديد نوع السلع التي يطلب المجتمع من المنتجين انتاجها ، كما أن تغيرات السعر الذي تباع به سلعة معينة يعتبر معياراً يوجه المنتجين لتقدير أو تحديد الكميات المطلوب انتاجها من كل سلعة أو خدمة . وهذا يعني أن النظام الرأسمالي يعتمد وبشكل اساسي على ما يسمى بآلية جهاز الثمن باعتباره الاداة المثلى التي يمكن من خلاله تحقيق التوجيه والاستخدام الامثل للموارد بين الاستخدامات البديلة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق مصالح جميع افراد .

## هدف الانتاج هو الربح

ان الهدف الاساسي من الانتاج في ظل النظام الراسمالي هو الحصول على الربح بغض النظر عما اذا كان ذلك الانتاج يوافق اهداف المجتمع، حيث قد يقرر المنتج انتاج سلعاً معينة قد تفني بحاجة فئة معينة في المجتمع، الفئة التي يكون لها قدرة على دفع الثمن الذي يحدده المنتج وهذه الفئة عادة هي فئة الاغنياء، بينما لا يتوجه المنتج لانتاج السلع أو الانواع الاخرى من السلعة التي تتلائم من امكانيت السواد الاعظم في المجتمع ، وهذا يعني وفي ظل هذا النظام قد يوجه معظم الانتاج من السلع والخدمات لخدمة الاغنياء وليس لخدمة الفقراء .

## ٢- النظام الاشتراكي Socialism System

يمكن اجمال اهم خصائص النظام الاشتراكي بمايلي :

### ١- الملكية العامة لوسائل الانتاج :

وهذا يعني ان كل وسائل الانتاج وفي كافة المجالات تكون مملوكة للدولة، أي لا يحق للفرد ان يمتلك أي وسيلة انتاج، من أجل منع استغلال الانسان أخيه الانسان، وانه لم يكن هناك وسيلة امام أي فرد لكي يعيش في ظل النظام، إلا العمل وبهذا يصبح الافراد جميعاً متكافلين اجتماعياً أي كل منهم يعمل في خدمة الآخر، ولا يوجد هناك مصدر للدخل الفردي ، الا دخل العمل.

### ب- الهدف الاساسي من الانتاج هو المنفعة العامة :-

ان هدف الانتاج في ظل هذا النظام هو تحقيق المنفعة العامة لجميع افراد المجتمع، اما الربح والذي اعتمد اخيراً ، فما هو الا احدى الوسائل التي تستخدم في تقييم كفاءة أداء المشاريع المختلفة، وهذا يعني وفي ظل هذا النظام ، انه ممكن ان تظهر هناك مشاريع خاسرة بالمفاهيم الاقتصادية ، ولكنها تبقى قائمة وتلاقي الدعم من الدولة ، لكونها مشاريع تقوم بانتاج سلع او تقديم خدمات ذات فائدة للمجتمع بينما مثل هذه المشاريع تنتهي في ظل النظام الراسمالي .

ج. تدخل الدولة المباشر في النشاط الاقتصادي وفي كافة المجالات سواء في المجال الزراعي ، الصناعي وفي الخدمات :

#### د- التخطيط المركزي :

إذا كان النظام الرأسمالي يعتمد على آلية جهاز الثمن في توجيه الموارد بين الاستعمالات البديلة ، وما يترتب على تلك العملية من هدر وتبذير نتيجة لعدم العقلانية التي يعتمد عليها بعض المنتجين ، فإن النظام الاشتراكي يعتمد على التخطيط المركزي باعتباره الوسيلة العلمية والفعالة التي تكفل تحقيق الاستخدام والتوزيع الأمثل للموارد المتاحة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق أهداف المجتمع وإشباع حاجاته المختلفة .

حيث من خلال ذلك الجهاز يتم تحديد نوعية وكمية السلع التي يُراد إنتاجها واللازمة لإشباع حاجات أفراد المجتمع ، كما يتم من خلاله تحديد الأسلوب المناسب لإنتاج الناتج المطلوب ، وبموجبه يتحدد أجر العمل بما يتناسب والأسعار السائدة ، إضافة إلى ما يعتمد عليه في رسم سياسات التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وهذا يعني أنه في ظل جهاز التخطيط يتم تحديد كل الفعاليات الاقتصادية في مجال الإنتاج والتوزيع والتبادل .

#### ٣- النظام المختلط

يعتمد هذا النظام على آلية الجمع بين بعض خصائص النظام الرأسمالي وبعض خصائص النظام الاشتراكي ، ليصار إلى تكيفه طبقاً للفلسفة التي تعتمد عليها الدولة في حل المسائل الاقتصادية .

إن أن هذا النظام يجمع بين الحرية والتوجيه الكامل ، حيث في هذا النظام يتم حل المشكلة الاقتصادية باعتماد جهاز الثمن في بعض جوانبها ، وحل الجانب الآخر عن طريق الإدارة والتخطيط المركزي ، وهذا يعني ، أن هذا النظام لا يلغي الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج بصورة كاملة ، كما أنه لا يهدف إلى تركيز الإنتاج كله بيد القطاع الخاص ، وإنما يعتمد على إعطاء نوع من الحرية للمشروعات الخاصة في إدارة الإنتاج وبما يضمن تحقيق مصالحها ومصالح المجتمع ، كما أنه يمنع قيام الاحتكارات الكبيرة من خلال الرقابة والتدخل المباشر للدولة ، حيث يمكن أن تجد مشروعات مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص من أجل الاستفادة من الخبرات الفنية والتخصص لدى القطاع الخاص والاستفادة من الموارد الكبيرة التي لدى الدولة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق الاستخدام والتوزيع للموارد المتاحة بين الاستعمالات البديلة .

من ناحيه اخرى ، يمكن القول ان هذا النظام يعتبر بمثابة تطور للنظام الموجه / حيث يمكن من خلاله تلافي العديد من العيوب والانتقادات التي يمكن ان توجه للنظام الموجه خاصة ما يتعلق بسوء وعدم الكفاءة القطاع العام ، اضافة الى انه يساعد في التخلص من الكثير من عيوب النظام الرأسمالي خاصة ما يتعلق بعملية الاستغلال وسوء استخدام الموارد المتاحة ، اضافة الى انه يتيح مرونة اكبر للنشاط الاقتصادي .

وهذا النظام له وجود في العديد من الدول النامية في الوقت الحاضر ، إذا لم نقل معظمها ، حيث تجد في معظم هذه الاقتصادات تواجداً لكل من القطاعين العام والخاص سواء بأنشطته مستقلة أو بأنشطته مشتركة .

#### ٤- النظام الاقتصادي الاسلامي Islamic Economic System

يعتبر هذا النظام متميزاً ومستقلاً عن الانظمة السابقة ، نظراً للخصوصية التي يتصف بها ، نتيجة لاعتماده على مصادر اساسية في تنظيم الحياة الاقتصادية بعيداً عن المصادر الوضعية التي اعتمدتها الانظمة السابقة ، بل هو يعتمد على مصدر تشريعي منبثقاً عن القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة ، وهذا يعني ان الاقتصاد الاسلامي يعتمد اساساً على هذين المصدرين في معالجته للمشكلة الاقتصادية .

ان المقصود هنا بالاقتصاد الاسلامي هو المذهب الاقتصادي للاسلام ، الذي يتجسد فيه الاسلوب الاسلامي في تنظيم الحياة الاقتصادية اعتماداً على ما يعتمد عليه ذلك المذهب من رصيد فكري وما يتضمنه من افكار اخلاقية وافكار اقتصادية وتاريخية .

ان اهم الاركان التي يستند عليها الاقتصاد الاسلامي هي :

أ- مبدأ الملكية المزدوجة .

ب- مبدأ الحرية الاقتصادية وفي نطاق محدود .

ج- مبدأ العدالة الاجتماعية .

د- مبدأ الملكية المزدوجة .

يختلف الاسلام عن الرأسمالية والاشتراكية في نوعية الملكية التي يقرها اختلافاً جذرياً ، فإذا كان المجتمع الرأسمالي يؤمن بالملكية الفردية الخاصة ولا يعترف بالملكية

العامة إلا في حدود ضيقة ، أما المجتمع الاشتراكي الذي تستحوذ فيه الملكية العامة مع وجود للملكية الخاصة في مجال ضيق .

فان المجتمع الاسلامي يعترف بأهمية وجود كلا النوعين من الملكية . حيث انه يؤمن بالملكية الخاصة وكذلك بالملكية العامة ، إضافة الى ملكية الدولة، ويخصص لكل واحد من هذه الاشكال الثلاثة للملكية حقلاً خاصاً تعمل فيه ، ولا يعتبر وجود أي منها استثناءً أو علاجاً مؤقتاً اقتضته الظروف .

ان ايمان الاسلام بهذه الاشكال الثلاثة للملكية لا يعني ان الاسلام قد مزج بين المذهبين الرأسمالي والاشتراكي ، ذلك لان الفكر الاسلامي ظهر قبل ظهور هذه المذاهب الوضعيه بوقت طويل ، إضافة الى ان هذا المزج والايان بحق الانواع المختلفة من الملكية نابع عن تصميم مذهبي اصيل قائم على أسس وقواعد فكرية معينة ، وموضوع ضمن إطار خاص من القيم والمفاهيم تتناقض الاسس والقواعد والقيم والمفاهيم التي قامت عليها كل من الرأسمالية والاشتراكية .

#### ب- مبدأ الحرية الاقتصادية المحدودة .

ان الاقتصاد الاسلامي سمح بإعطاء حرية للأفراد بممارسة النشاط الاقتصادي ولكن بحدود معينة ... تتحدد بحدود من القيم المعنوية والخلقية التي يؤمن بها الاسلام ، حيث يبدو ان هناك اختلاف واضح بين الاقتصاد الاسلامي وكل من الاقتصادين الرأسمالي والاشتراكي ، ففي ظل النظام الرأسمالي يمارس الافراد حريات غير محدودة ، وفي ظل الاشتراكية تصدر هذه الحريات .

اما الاقتصاد الاسلامي فله موقفه الخاص في مجال الحرية يتفق مع طبيعته العامة ، حيث يسمح للأفراد بممارسة حقوقهم ضمن نطاق القيم والمثل التي تهذب الحرية وتجعل منها اداة خير للإنسانية كلها.

ويعتمد الاقتصاد الاسلامي في تحديد الحرية الاقتصادية على نوعين من التحديد. الاول : التحديد الذاتي الذي ينبع من اعماق النفس البشرية وتتحدد قوته ورصيده في المستوى الروحي والفكري للشخصية الاسلامية ، وهذا النوع من التحديد يكون ناجماً عن التربية الخاصة التي يربي الاسلام عليها الفرد في المجتمع ، وتظهر نتائج هذا التحديد من خلال (عدم الغش ، وعدم الاحتكار) .



اما النوع الثاني من التحديد فهو التحديد الموضوعي الذي تحدده قوى خارجية تحدد السلوك الاجتماعي وتضبطه ، وهذا التحديد يفرض على الفرد في المجتمع الاسلامي من الخارج وبقوة الشرع ويقوم هذا النوع من التحديد على المبدأ القائل (انه لا حرية للشخص كما نصت عليه الشريعة المقدسة من ممارسة بعض الوان النشاط الاقتصادي التي تتعارض مع المثل والغايات التي يؤمن الاسلام بضرورتها ، حيث منعت الشريعة مجموعة من النشاطات الاقتصادية والاجتماعية المعيقة في نظر الاسلام عن تحقيق المثل والقيم التي يتبناها الاسلام (كالربا، الاحتكار ، والاستغلال) .

**ج- مبدأ العدالة الاجتماعية .**

حيث تجسد هذا المبدأ في الاقتصاد الاسلامي من خلال اعتماده على نظام معين في توزيع الثروة بين افراد المجتمع وبذلك الشكل الذي يضمن العدالة في ذلك التوزيع . ويظهر ذلك المبدأ واضحاً من خلال اعتماد الاقتصاد الاسلامي على مبدأ التكافل الاجتماعي الذي ظهر لأول مرة عندما دعى الرسول الكريم (ﷺ) الى المؤاخاة بين المهاجرين والانصار ، وما ترتب على ذلك من آثار في تقسيم الثروات ومتطلبات الحياة بينهم إضافة الى اعتماده على مبدأ التوازن الاجتماعي الذي يعتمد اساساً على المبدأ الاول .

## **الاسلام والمشكلة الاقتصادية**

مثلاً للأنظمة الاقتصادية الرأسمالية والاشتراكية وسائرها وادواتها لمواجهة المشكلة الاقتصادية والتي تتمثل إما بالاعتماد على جهاز الثمن وآلية السوق أو على نظام التخطيط المركزي .

فكذلك للنظام الاقتصادي الاسلامي وسائله الخاصة للتصدي للمشكلة الاقتصادية، فقد اعتمد على قوى السوق على الرغم مما لها من حسنات وسيئات ، لكن النظام الاسلامي حين اعتمد على قوى السوق فقد نقاهما مما شابها من شوائب في ظل النظام الرأسمالي ، وفي نفس الوقت ، فقد اقام الاسلام من الحاكم رقيباً على النشاط الاقتصادي ، لذلك يلاحظ ان النظام الاسلامي جعل الباب مفتوحاً أمام الملكيات الخاصة لتساهم وتبدع وتبتكر وتربح ولكن في ظل معايير تجعل أنشطة الفرد تصب كلها في النهاية في مجال المجتمع وتعمل على صالحه وصالح المجموع .

كما ترك النظام الاسلامي لجهاز الثمن حرية العمل ، بل كفل له من الحرية قدراً لم يتح له في ظل النظام الرأسمالي (حيث الاحتكارات والتكتلات) والنظام الاشتراكي ، حيث يلعب جهاز الثمن دوراً جزئياً في حل المشكلة الاقتصادية ، وبهذا الموقف الاسلامي ، فإن جهاز الثمن في ظل النظام الاسلامي - الذي يعتبر المنقى من الشوائب الرأسمالية ومن قيود الاشتراكية - يلعب دوراً فعالاً لحل المشكلة الاقتصادية .

ينطلق الاقتصاد الاسلامي في حله للمشكلة الاقتصادية من تجاوز الثنائية الاساسية للمشكلة الاقتصادية (تزايد الحاجات البشرية، ندرة الموارد الاقتصادية ) ، فقد انكر الاقتصاد الاسلامي مبدأ الندرة النسبية للموارد وهذا يعني ان الاسلام لا يعترف ان هناك ندرة بالموارد ولكن هناك «اختبار وابتلاء» وان هناك مشكلة اقتصادية سببها ندرة عمل صالح دؤوب وليس سببها ندرة الموارد ، فذلك مثل ما توصل اليه بعض الكتاب من غير المسلمين أمثال (فرانسيس وكولينز) وغيرهم الذين وضحوا من ان الندرة خرافة وهم وانها نتاج لسوء استخدام الموارد من ناحية وتوزيعها والخضوع للاستغلال من جانب الاقوياء، من ناحية أخرى .

أما بالنسبة لتزايد الحاجات البشرية ، فلم يعترف الاسلام بالتزايد المطلق كما اوضحتها النظرية الاقتصادية . حيث تناول الاسلام فكرة الحاجات بالتهذيب والارشاد ولم يتركها لاهواء ولرغبات وشهوات الانسان الذي يطلق لها العنان كيفما يشاء ومتى يشاء وإنما هي تعمل في ظل بيئته الاجتماعية وثقافية واقتصادية، ونعم الله سبحانه وتعالى اكثر من أن تُعد وتحصى لقوله تعالى : ﴿وان تعدوا نعمة الله لا تحصوها﴾ إن الانسان لظلوم كفار ﴿ .

## الفصل الثاني

١- نظرية القيمة

٢- نظرية الطلب

٣- نظرية العرض

٤- ثمن التوازن



# ١) نظرية القيمة Theory of Value

## مقدمة

تعتبر هذه النظرية من النظريات الأساسية في علم الاقتصاد وبخاصة لدى التقليديين منهم الذين عرفوا علم الاقتصاد بأنه «علم الاثمان»، للدلالة على ما لهذا الموضوع من أهمية كبيرة لدى هؤلاء، مما جعلهم يصرفون أكثر اهتمامهم في البحث عن العوامل المحددة لقيمة السلع والخدمات ولعناصر الانتاج، لدرجة أنهم اعتبروا نظرية التوزيع هي جزء من نظرية الاثمان.

## ١-١ مفهوم القيمة :

قبل التعرض الى نظرية الاثمان، كان لابد من التعرض الى بعض المفاهيم التي تتعلق بموضوع القيمة وفي هذا المجال لا بد من التمييز بين مفهومين للقيمة هما :

### ١- القيمة الاستعملية Value in Use

وتعني أو تمثل المنفعة أو الفائدة التي يحصل عليها الفرد من استهلاكه للسلع والخدمات التي يحصل عليها.

### ب- القيمة التبادلية Value in Exchange

وتعني القوة الشرائية للسلع والخدمات اثناء مبادلتها في السوق بسلع وخدمات أخرى، بمعنى آخر أنها تعني القوة التبادلية للسلعة تجاه السلع الأخرى، وهي بهذا تعبر عن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المجتمع من استخدامه للسلع والخدمات المختلفة.

وبما أن منفعة أي سلعة أو خدمة تتوقف على شدة حاجة المستهلك لها، مما يدل على أن هذه المنفعة ليست ثابتة وإنما تتغير بتغير حاجة الفرد لها، وبتغير الافراد أنفسهم، وهذا يعني أنه إذا كانت سلعة ما نافعة لفرد ما في وقت معين، قد لا تكون بنفس الدرجة من المنفعة لفرد آخر، كما أن هذه المنفعة لتلك السلعة قد تختلف حتى لنفس الفرد وبين وقت وآخر.

لهذا يلاحظ أن هناك العديد من الاقتصاديين ركزوا على القيمة التبادلية دون التأكيد على القيمة الاستعملية التي تعتمد على المنفعة نظراً لكون المنفعة مسالة نسبية

وهي تختلف باختلاف الزمان والمكان، وبهذا من الصعب اعتمادها كوسيلة لتحديد اثمان السلع والخدمات وإثمان عناصر الانتاج المختلفة.

وفي مجال القيمة التبادلية لابد من التمييز بين مفهومي القيمة والضمن، نظراً للتداخل بينهما، حيث تعني القيمة «هي القوة التبادلية لسلعة ما تجاه السلع الأخرى»، أما الضمن «يعني التعبير النقدي للقيمة».

لذا فالصحيح من الناحية الاقتصادية أن نقول مثلاً، أن قيمة الكتاب تساوي قيمة ثلاثة أقلام. وأن ثمن الكتاب يساوي ثلاثة دنانير.

## ٢-١ أهمية القيمة (أو أهمية جهاز الثمن)

تلعب نظرية القيمة أو ما يعرف بجهاز الاثمان في نظام السوق الحر أهمية كبيرة، تلك الأهمية التي تظهر من خلال ما يلي :

أ- يساعد جهاز الاثمان في تحديد اسعار السلع والخدمات المختلفة وبذلك فإنه أداة تساعد في تحديد القدرة أو القوة الشرائية للأفراد، حيث أن انخفاض الاسعار تعني زيادة القوة الشرائية وارتفاع الاسعار تعني انخفاض القوة الشرائية.

ب- يساعد جهاز الاثمان في توزيع الموارد الاقتصادية بين الاستعمالات البديلة لها، حيث عن طريق الاسعار يمكن توجيه مورد ما (عنصر انتاجي) لاستخدام معين دون الاستخدامات الأخرى، فارتفاع الأجور في قطاع الصناعة يشجع قوة العمل للعمل في هذا القطاع دون العمل في القطاعات الأخرى .. الخ. (أي أنه بمثابة وسيلة تساعد في تحديد ماذا ينتج، وكَم ينتج).

ج- يساعد جهاز الاثمان على توزيع الدخل بين عناصر الانتاج وذلك حسب مساهمتها في تكوين أو انتاج ذلك الدخل، حيث أن عناصر الانتاج (العمل، رأس المال، الأرض، المنظم) عندما تساهم في العملية الانتاجية لانتاج ناتج ما، فلا بد أن تحصل على دخول معينة حسب تلك المساهمة وهذه الدخول هي (الأجور، الفائدة، الربح، الأرباح) وعلى التوالي وهذه العوائد أو الدخول، ما هي في الحقيقة إلا اسعار لخدمات عناصر الانتاج مثلها مثل باقي الاسعار للسلع والخدمات المختلفة.

د- كما يساعد جهاز الاسعار أو الثمن في تحديد الطريقة أو الأسلوب الذي يتم به انتاج ناتج معين، إذا أخذنا بنظر الاعتبار بأن لكل أسلوب تكاليفه وأن هذه

التكاليف ما هي إلا نوع من الاسعار لعناصر الانتاج. كالمفاضلة بين اسلوب مكثف للعمل أو إعتداد تكنولوجيا بسيطة، أو اختيار اسلوب مكثف للراسمال أي اعتماد تكنولوجيا متطورة.

### ٣-١ التطور التاريخي لنظرية القيمة

أن نظرية القيمة أو نظرية الاثمان مرت بعدة مراحل من التطور الى أن وصلت الى ما وصلت عليه في الوقت الحاضر، وهذا يعني أن ما نراه سائداً في الوقت الحاضر من اسلوب لتحديد السعر لسلعة أو خدمة معينة وذلك من خلال تفاعل قوى الطلب وقوى العرض، فإن هذا الاسلوب لم يكن الاسلوب الاول التي تم فيه معالجة موضوع تحديد القيمة أو الثمن لدى الاقتصاديين الكلاسيك. وإنما كان هذا الاسلوب وليد أو نتيجة للعديد من الافكار والنظريات التي طرحت والتي تطورت بمرور الزمن الى أن وصلت ما هي عليه في الوقت الحاضر وبما يطلق عليها بنظرية العرض والطلب. وعلى هذا الاساس يمكن القول أن أهم النظريات التي عالجت موضوع القيمة هي:

#### ١-٣-١ نظرية العمل Labour Theory

تعتبر هذه النظرية من النظريات القديمة التي عالجت موضوع القيمة، حيث يرى اصحابها (امثال ريكاردو، كارل ماركس) بأن قيمة السلعة أو الخدمة تحدد استناداً الى كمية العمل المبذول في انتاجها.

لقد اعتبرت هذه النظرية فيما بعد نقطة الاختلاف الرئيسية بين الفكرين الرأسمالي والاشتراكي خاصة ما يتعلق بفائض القيمة ودرجة الاستغلال ... الخ.

وعلى الرغم من أهمية هذه النظرية في أنها تمثل البادرة لمعالجة مثل هذا الموضوع الهام، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها ما يلي :

- \* أنها اعطت أهمية للعمل وأهملت عناصر الانتاج الأخرى وخاصة رأس المال.
- \* أنها نظرت الى وحدات العمل وكأنها متجانسة دون أن تعطي أهمية للمهارة والكفاءة والخبرة.

\* أنها أعطت أهمية لجانب العرض (أي وقفت الى جانب المنتج)، ولم تعطي أهمية لجانب الطلب، بمعنى أن المهم أن تنتج السلعة ويحدد ما بذل في إنتاجها من جهد ثم تحدد قيمتها استناداً الى كمية العمل دون الأخذ بنظر الاعتبار مدى فائدة تلك السلع للمستهلك.

## ٢-٢-١ نظرية تكاليف الإنتاج Production Cost Theory

تعتبر هذه النظرية امتداد للنظرية السابقة وتشذيباً لها، وقد اعتقد اصحابها - جون ستوارت مل - بأن قيمة السلعة تتحدد استناداً الى تكاليف انتاجها، وهذا يعني ومن وجهة نظر اصحاب هذه النظرية أن السلعة التي يكلف انتاجها (٢٠) دينار لا بد وأن تكون لها قيمة ضعف قيمة السلعة التي يكلف انتاجها (١٠) دينار، وعلى الرغم من أن هذه النظرية تمثل مساهمة في سلم التطور التاريخي لنظرية القيمة، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها ما يلي :

١- أنها ركزت على جانب العرض (ركزت على الندرة) وأهملت الطلب (المنفعة). أي أنها أهملت المنفعة ومدى أهميتها في تحديد قيمة السلعة.

٢- أنها لم تعطي أهمية للتقدم العلمي والتكنولوجيا في تخفيض تكاليف الانتاج، حيث أنه إذا تم الاستناد الى هذه النظرية في تحديد قيمة السلعة، فإن السلعة التي تنتج في بلد نامي يعتمد على وسائل انتاج بسيطة وما يترتب عليها من إرتفاع تكاليف الانتاج، لا بد أن تحدد لها قيمة اكبر لسلعة مماثلة تنتج في بلد متقدم يعتمد على أحدث أنواع التكنولوجيا، وهذا عادة غير صحيح ويخالف المنطق والواقع.

٣- لم تعطي أهمية للتنوع وإنما نظرت الى السلع وكأنها متجانسة.

## ٢-٢-١ نظرية المنفعة Theory of Utility

وهذه النظرية تعتبر أيضاً من النظريات القديمة التي عالجت موضوع القيمة، وهي تمثل امتداد للنظريات السابقة، والتي من روادها ساتنلي جيفونز، كارل مينجر، ليون فالراس، حيث اعتقد هؤلاء أن قيمة السلع أو الخدمات تحدد استناداً الى منفعتها، فالسلعة التي تحقق منفعة اكبر للفرد (أي اشباعاً اكبر) لا بد وأن تكون لها قيمة اكبر من سلعة ذات منفعة أقل.

وهذا يعني أن انصار هذه النظرية ركزوا على جانب المنفعة وأهملوا الجوانب الأخرى في تحديد القيمة -أهملوا الندرة- وعلى الرغم من أهمية هذه النظرية في تطور الفكر الاقتصادي في مجال نظرية القيمة، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها مايلي :

١- ركزت على المنفعة وأهملت الندرة، على الرغم من أن المنفعة هي شيء نسبي إضافة الى صعوبة قياسها.



٢- أن من أهم الانتقادات لهذه النظرية، هو ذلك الانتقاد الذي يعرف بالأدب الاقتصادي بـ (لغز القيمة Posadox of Value)، الذي جاء به (جون لو J. Law ١٧٦١-١٧٢٩)، والذي أعاد التذكير به (آدم سميث) ذلك اللغز الذي يتمثل، بأنه قد تكون هناك سلعة ذات منفعة كبيرة ولكنها ذات قيمة قليلة أو ليس لها قيمة أصلاً كالماء والهواء بشكلهما الطبيعي واللذان يعتبران أكثر أهمية للإنسان من الماس والذهب، في الوقت الذي يكون هناك سلع ذات منفعة قليلة، بينما تكون ذات قيمة كبيرة كالماس.

لقد أدى ذلك الاعتقاد بضعف الاعتماد على المنفعة كأساس لتحديد القيمة، هذه الانتقادات وغيرها شجعت إلى ظهور النظرية الأخرى وهي نظرية العرض والطلب.

#### ٢-١-٤ نظرية الطلب والعرض

نتيجة للانتقادات التي وجهت للنظريات السابقة، حيث بعضها ركز على جانب الطلب (المنفعة) وأهمل العرض (الندرة) والبعض الآخر ركز على جانب العرض وأهمل الطلب، بحيث أصبح من الصعب الاعتماد على جانب واحد في تحديد قيمة أي سلعة أو خدمة، هذا مما دعى بعض الاقتصاديين في التوصل إلى إيجاد نظرية بديلة تجمع بين ميزات كل النظريات السابقة وتتلافى عيوبها، وقد تم ذلك فعلاً، إذ استطاع بعض الاقتصاديين التوصل إلى ذلك، حيث وجد هؤلاء الاقتصاديين، أنه ليس توفر المنفعة وحدها في الشيء كافية لأن تجعل له سعراً كما هو الحال بالنسبة للماء والهواء، ولا توفر الندرة وحدها في الشيء كافية لأن تجعل له سعراً ومثال على ذلك السكر بالنسبة لشخص مصاب بمرض السكر، فعلى الرغم من أن السكر يتصف بالندرة، إلا أنه بالنسبة لهذا الشخص تقترب منفعته من الصفر -أي ضاراً- لذا لا يمكن أن تكون للسكر بالنسبة لهذا الشخص أي قيمة.

ولهذا ولكي يكون لأي سلعة أو خدمة ثمن لابد أن تتصف بصفتي الندرة والمنفعة وفي آن واحد وعادة فإن المنفعة تمثل جانب الطلب، أي أن المستهلك هو الذي يحدد ما إذا كانت السلعة نافعة أم لا.

والندرة تمثل جانب العرض، أي لماذا لا يستطيع المنتج إنتاج الكمية من السلعة التي يرغب فيها، والجواب على ذلك، أنه يتحدد بمدى ندرة عوامل الإنتاج اللازمة لإنتاج تلك السلعة؟

وعلى هذا الأساس يمكن القول، بأنه لكي يكون لأي سلعة ثمن في السوق لا بد

من تفاعل قوى الطلب وقوى العرض والتي يمكن من تمثيلها بحافتي المقص، فلا الحافة السفلى وحدها تستطيع إحداث عملية القص، ولا الحافة العليا وحدها تستطيع إحداث عملية القص، بل تحدث عملية القص عند اجتماع الحافتان في آن واحد.

وتعتبر هذه النظرية من أحدث النظريات التي توصل اليها علم الاقتصاد في معالجة موضوع القيمة، والتي تعتبر هي السائدة في الوقت الحاضر في نظام السوق. لذا فإن مهمتنا اللاحقة تتمثل بإلقاء الضوء على الطريقة التي فيها يتم تحديد الاسعار للسلع والخدمات في نظام السوق من خلال اعتماد نظرية العرض والطلب.

## ٢) نظرية الطلب Demand Theory

### ١-٢ معنى الطلب

يمكن أن يعرف الطلب على سلعة أو خدمة معينة بأنه «الرغبة المدعومة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بوقت معين وبسعر معين وبفرض ثبات العوامل الأخرى» وهذا يعني أنه غير كافٍ لأن يكون الفرد راغباً بالحصول على سلعة معينة لاشباع حاجة بشرية، حيث أن ذلك لا يدخل في عدد الطالبين للسلعة، وإنما تدخل في حساباتنا عندما نرغب في احتساب الكمية المطلوبة من سلعة ما وخلال فترة زمنية معينة، جميع الأفراد الراغبين والقادرين على شراء السلعة بالاثمان المحددة لها وبفرض ثبات العوامل الأخرى. والطلب قد يكون طلباً مباشراً كالطلب على المواد الغذائية والملابس، وقد يكون طلباً مشتقاً كالطلب على المكائن والآلات، والطلب على النقود.

### ٢-٢ قانون الطلب Law of Demand

يمكن القول بأن هناك علاقة ثابتة بين التغير الذي يحدث في سعر سلعة أو خدمة معينة وبين الكمية المطلوبة منها، وبافتراض ثبات العوامل الأخرى، وهذه العلاقة التي تربط بين المتغير المستقل (السعر) وبين التغير في المتغير التابع (الكمية المطلوبة) يطلق عليها بقانون الطلب الذي يمكن تعريفه «بأنه القانون الذي يبين العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة معينة وبين سعرها على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة» وهذه العوامل هي «دخل المستهلك وذوق المستهلك، اسعار السلع الأخرى وتوقعات المستهلك».

حيث يتضح من القانون السابق، إذا ما ارتفعت اسعار سلعة ما، فإن ذلك يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة منها، وإذا ما انخفضت اسعار سلعة ما فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة منها. على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وهذه العلاقة يمكن أن تجد لها تطبيق على جميع السلع والخدمات وأثمان خدمات عناصر الانتاج وفي كل زمان ومكان، ولكنها اتصفت بصفة التعميم، لذا فإنها اصبحت قانوناً.

## ٣-٢ جدول الطلب Scheduale Demand

يمكن التعبير عن العلاقة السابقة التي تربط بين التغير في سعر سلعة ما والتغير في الكمية المطلوبة منها بجدول يسمى جدول الطلب، ويمكن توضيح ذلك بالجدول التالي :

جدول الطلب للسلعة ما

الحالة	السعر (دينار)	الكمية المطلوبة (وحدة)
أ	٥	١٢
ب	٦	١٠
جـ	٧	٨
د	٨	٦
هـ	١٠	٤
و	١٢	٢

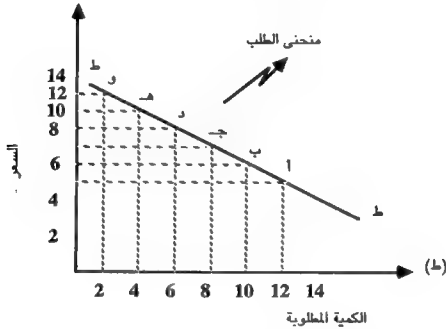
حيث يتضح لنا من الجدول اعلاه، أنه عندما كان السعر (٥) دينار للوحدة من السلعة، كانت الكمية المطلوبة منها (١٢) وحدة أما عندما أخذ السعر بالارتفاع الى ٨،٧،٦ يلاحظ أن الكميات المطلوبة أخذت بالانخفاض تبعاً لارتفاع السعر والعكس صحيح لو بدأنا من الأسفل في الجدول الى الأعلى.

وهذا يعني أن جدول الطلب ما هو إلا تعبير رقمي عن قانون الطلب.

## ٤-٢ منحنى الطلب Demand Curve

كما يمكن التعبير عن جدول الطلب اعلاه برسم بياني يطلق عليه بمنحنى الطلب، والذي ما هو إلا تعبير بياني عن قانون وجدول الطلب، حيث تقاس الكميات المطلوبة من سلعة ما (ك ط) على المحور الأفقي، بينما تقاس الأثمان (الاسعار) (س) على الأحداثي العمودي.

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



إن يلاحظ أن كل نقطة على المنحنى تمثل الكمية المطلوبة من سلعة ما وبالسعر المحدد، أي أن لكل سعر هناك كمية مطلوبة من السلعة، كما يلاحظ من المنحنى أنه كلما انخفض السعر كلما زادت الكمية المطلوبة من السلعة -يتجه المستهلك نحو الأسفل- حيث بالاسعار المنخفضة يطلب المستهلك كمية اكبر من السلعة، نتيجة لدخول مشتريين جدد لشراء السلعة، اضافة الى الكمية المطلوبة من قبل المشتريين لها بالاسعار المرتفعة سابقاً، أما في حالة ارتفاع السعر، فإن ذلك يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة -يتجه المستهلك نحو الأعلى- نتيجة لعزوف أو امتناع بعض المشتريين من شراء السلعة وانحصار الشراء من السلعة في هذه الحالة على اصحاب الدخل العالية.

وعلى هذا الاساس يلاحظ أن منحنى الطلب يتجه من الأعلى الى الأسفل ومن

اليسار الى اليمين، أي أنه يأخذ إتجاهاً سالباً، لذا فإن السؤال الذي يطرح نفسه هو لماذا ينحدر منحني الطلب من الاعلى الى الاسفل ومن اليسار الى اليمين؟ أو لماذا يتخذ منحني الطلب إتجاهاً سالباً؟ أو لماذا يرغب المستهلك بزيادة مشترياته من السلعة عندما ينخفض سعرها؟ وهذه الاسئلة كلها تعني شيئاً واحداً، نتلخص الإجابة على مثل تلك الاسئلة بالآتي :

يتوسع المستهلك في مشترياته من السلعة عندما ينخفض سعرها بسبب عاملين هما :

أ- عامل الدخل Income Effect : حيث أن انخفاض ثمن سلعة ما يعني وكأنه زيادة في دخل المستهلك النقدي، وهذه الزيادة لا بد وأن تدفعه لمزيد من الشراء من تلك السلعة وبذلك تزداد الكمية المطلوبة منها، إذ أن انخفاض سعر الكيلوغرام من اللحم من (٣) دينار الى (٢) دينار يدفع المستهلك أن يشتري كمية اكبر من اللحم للحصول على مزيد من الاشباع.

ب- عامل الاحلال Substitution Effect : كما أن انخفاض ثمن سلعة ما، فإن ذلك سوف يدفع المستهلك الى زيادة الكمية المطلوبة منها، من أجل احلالها محل السلع البديلة لها وبذلك سوف تزداد الكمية المطلوبة.

فعند انخفاض ثمن اللحوم، هذا مما يدفع المستهلك الى شراء كمية اكبر منها واحلالها محل الاسماك (التي لم تنخفض اسعارها، وبهذه الوسيلة يستطيع المستهلك أن يحقق مزيد من الاشباع، كما أن ذلك الانخفاض في ثمن السلعة، قد يدفع المستهلك لشراء كمية اكبر من السلعة من أجل الاستفادة منها ليس للاغراض الاساسية فقط وإنما للاغراض الثانوية، حيث عند الاسعار المرتفعة للسكر فقد يكتفي المستهلك في استخدام السكر لاغراض الشاي، أما عندما تنخفض اسعار السكر، فإن ذلك يدفع المستهلك لشراء كمية اكبر منه، من أجل تحقيق اشباع اكبر من استخدامه الاساسي لاغراض الشاي، إضافة الى الاستفادة من السكر للاغراض الثانوية والتي من الصعب تحقيقها بالاسعار المرتفعة، كقيام المستهلك عند الاسعار المنخفضة للسكر بعمل الحلويات والمربيات. وهذا كله سيؤدي بالنتيجة الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر.

## ٥-٢ العوامل المحددة للطلب Demand Determinants

يمكن القول، أنه ليس السعر وحده، هو الذي يحدد الكمية المطلوبة من سلعة أو

خدمة معينة، بل أن هناك عوامل أخرى تؤثر على الكمية المطلوبة عدا السعر والتي منها مايلي :

#### أ- دخل المستهلك

تؤكد الملاحظة العملية لواقع تصرفات المستهلكين، أنه عندما ترتفع دخولهم، فإن ذلك يدفعهم لزيادة استهلاكهم من سلعة معينة حتى في حال بقاء سعر تلك السلعة ثابتاً، وبالعكس، عند انخفاض دخول المستهلكين، فإن ذلك سيؤدي حتماً الى انخفاض الكميات المطلوبة من السلعة، وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين دخل المستهلك والكمية المطلوبة من سلعة ما.

#### ب- ذوق المستهلك

أن التغير في ذوق المستهلك، لا بد وأن يجد له تأثيراً على الكمية المطلوبة من سلعة ما، والمقصود هنا بتغيير ذوق المستهلك، هو أما أن يكون ذلك الذوق بصالح السلعة المعنية أو التحول لسلعة بديلة لها قد تكون أرخص ثمناً أو أحسن نوعية، وعادة فإن ذوق المستهلك في حالة تغير مستمر بين فترة وأخرى، فإذا تغير ذوق المستهلك في صالح السلعة، فإن ذلك سوف يؤدي الي زيادة مشترياته منها وبالتالي زيادة الكمية المطلوبة لها ليس بسبب انخفاض سعرها وإنما بسبب تغير ذوق المستهلك.

فمثلاً تغير ذوق المستهلك لصالح اللحوم بدلاً من الاسماك، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من اللحوم، والعكس إذا كان طلب المستهلك سابقاً حول سلعة اللحوم، ثم تغير ذوقه لصالح الاسماك، فإن ذلك سوف يؤدي الى تقلص الكمية المطلوبة من اللحوم.

وقد ينشأ التغير في ذوق المستهلك بسبب وسائل الدعاية والاعلان التي هدفها الاساسي التأثير في ذوق المستهلك ودفعه للتحول من سلعة الى السلعة التي تم الاعلان عنها، أو بسبب التغير في العادات والتقاليد أو بسبب المحاكات والتقليد.

#### ج- تغير أسعار السلع الأخرى

أن التغير في أسعار السلع البديلة والمكملة يمكن أن يكون له تأثيراً على التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما -دون التغير في سعرها- حيث أن ارتفاع ثمن سلعة بديلة

ولتكن المدفأة الكهربائية، سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية  
ولتكن (المدفأة النفطية) والعكس صحيح.

أما بالنسبة للسلع المكملة (التي تعني بأنه لا يمكن اشباع حاجة بشرية إلا بوجود  
اكثر من سلعة (كالسكر والشاي) (والسيارة والبنزين)، حيث أن ارتفاع اسعار السلع  
المكملة مثلاً ارتفاع سعر البنزين، لابد وأن يؤدي الى انخفاض الطلب على السيارات  
والعكس صحيح.

#### د- توقعات المستهلكين

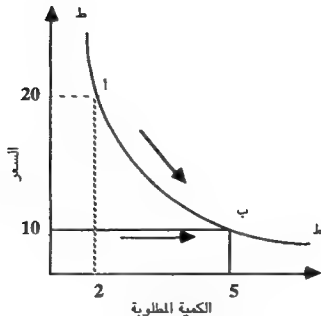
من العوامل الاخرى التي يمكن أن تؤثر على الكمية المطلوبة من سلعة ما، هو  
توقعات المستهلكين حول الاسعار المستقبلية التي يمكن ان تباع بها سلعة ما، فلو توقع  
المستهلكون لأي سبب حتى ولو بسبب اشاعة معينة، ان سعر السكر سوف يرتفع  
قريباً، فإن ذلك سوف يدفع المستهلكين لزيادة مشترياتهم من السكر في الوقت  
الحاضر -على الرغم من بقاء سعره ثابتاً حالياً- مما يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة  
منه، أما إذا توقع المستهلكين أن انخفاض سوف يطرأ على اسعار السكر قريباً، فإن ذلك  
يدفع المستهلكين الى الامتناع عن شراء السكر بالاسعار الحالية، منتظراً لانخفاض  
اسعاره لاحقاً، هذا مما يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة منه في الوقت الحاضر.

ويظهر هذا العامل واضحاً في حال التعاملات في الاسواق المالية واسواق العملات  
والذهب.

### ٢-٦ الاختلاف بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

قد يبدو للطالب المبتدئ لعلم الاقتصاد، أن هناك تطابقاً أو لا يوجد اختلاف بين  
التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب، لكن في الواقع يوجد هناك اختلاف كبير  
بين هذين المفهومين، ويمكن توضيح ذلك الاختلاف من خلال ما يلي :

أ- **التغير في الكمية المطلوبة** : هو التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من سلعة أو  
خدمة معينة بسبب التغير في سعرها (مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة) كما يظهر ذلك  
واضحاً من قانون الطلب، ويلاحظ أن المستهلك في هذه الحالة، سوف يتحرك هبوطاً أو  
صعوداً على نفس منحني الطلب وذلك حسب التغير في سعر السلعة، ويمكن توضيح  
ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث أن انخفاض سعر السلعة من (٢٠) دينار إلى (١٠) دينار لابد وأن يؤدي ذلك إلى زيادة الكمية المطلوبة مثلاً من (٢) وحدة إلى (٥) وحدة.

كما يلاحظ أن المستهلك قد تحرك من نقطة (أ) إلى النقطة (ب) -تحرك هبوطاً- والعكس صحيح في حالة التحرك صعوداً وهذه الحالة يطلق عليها «التغير في الكمية المطلوبة».

ب- التغير في الطلب

هو التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة أيضاً، لكن ليس بسبب التغير في سعر السلعة، وإنما بسبب التغير في واحد أو أكثر من العوامل الثابتة، ويلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل إلى منحنى طلب جديد يقع إما إلى يمين أو يسار منحنى الطلب السابق، ويمكن توضيح ذلك من خلال عرض الحالات التالية :

مثال (١) :

في حالة زيادة دخل المستهلك من (١٠٠) دينار إلى (١٥٠) دينار ما هو أثر ذلك على الكمية المطلوبة من سلعة ما .

الجواب :

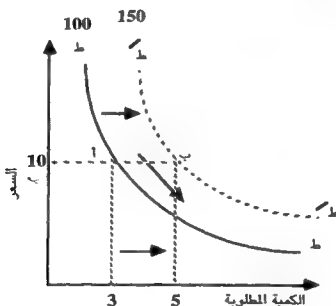
في حالة زيادة دخل المستهلك، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من



السلعة، ويلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى منحني طلب جديد يقع الى يمين منحني الطلب السابق

الدخل (دينار)	الكمية المطلوبة (وحدة)	السعر (دينار)
١٠٠	٣	٢
١٥٠	٥	٢

حيث يلاحظ أنه نتيجة لزيادة دخل المستهلك، فإن ذلك أدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة -على الرغم من أن سعرها لم يتغير- كما أدى ذلك الى تحول المستهلك الى منحني طلب جديد هو  $P_2$  بدلاً من  $P_1$  والذي يقع الى يمين منحني الطلب السابق، كما يلاحظ أن المستهلك انتقل من نقطة (ا) الى نقطة (ب) ويطلق على هذه الحالة (بالتغير في الطلب).



مثال (٢)

في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة، ما هو أثر ذلك على الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية .

الجواب :

في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة، فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من

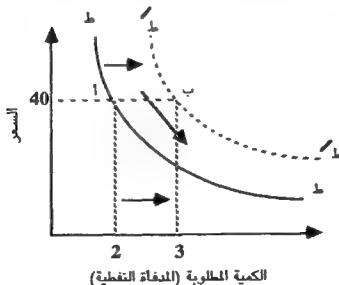
السلعة الاصلية، كما يلاحظ انتقال المستهلك الى منحني طلب جديد يقع الى يمين منحني الطلب السابق.

**ملاحظة:** في هذه الحالة لابد من تحديد أي من السلع هي الاصلية وأي منها هي البديلة، حيث أن ما يهمنا هو توضيح أثر التغير في سعر السلعة البديلة على الكمية المطلوبة من السلعة التي نحن في صدد معالجتها، لذا فإن السلعة البديلة لا تظهر في الرسم البياني

السلعة البديلة (المدفأة الكهربائية)	السلعة الاصلية (المدفأة النفطية)
السعر (دينار)	السعر (دينار)
٢٥	٤٠
٣٠	٤٠
الكمية المطلوبة (وحدة)	الحالة
٢	أ
٣	ب

حيث يلاحظ أن ارتفاع سعر السلعة البديلة من (٢٥) دينار الى (٣٠) دينار ادى الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية من (٢) الى (٣) وحدة -على الرغم من بقاء سعرها ثابتاً = ٤٠ دينار، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :

ويطلق على هذه الحالة أيضاً (بالتغير في الطلب)



### مثال (٣)

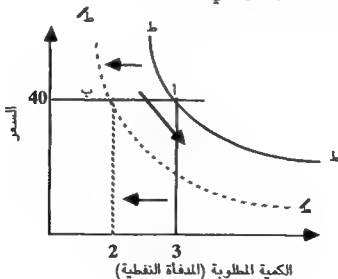
في حالة ارتفاع ثمن سلعة مكتملة، ما هو اثر ذلك على الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية .

#### الجواب:

في حالة ارتفاع ثمن سلعة مكتملة، فإن ذلك سوف يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية، ويلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى منحني طلب جديد يقع الى يسار منحني الطلب السابق

السلعة الاصلية (المدفأة النفطية)	السلعة المكتملة (النفط)
السعر دينار	الكمية المطلوبة (وحدة)
٤٠	٣
٤٠	٢

حيث يلاحظ ان ارتفاع سعر اللتر الواحد من النفط من ٢٠ فلس للتر الى ٣٠ فلس ادى الى انخفاض الكمية المطلوبة من المدفآت النفطية من (٣) الى (٢) وحدة -على الرغم من بقاء السعر ثابتاً للمدفأة- ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي: ويطلق على هذه الحالة بالتغير في الطلب.



#### مثال (٤) :

لو توقع المستهلكون ارتفاعاً سوف يحدث في اسعار السكر في السوق، فما أثر ذلك التوقع على الكمية المطلوبة من السكر في الوقت الحاضر.

#### الجواب :

أن توقع المستهلكين ارتفاع باسعار السكر قريباً، فإن ذلك سوف يدفع المستهلكين لزيادة مشترياتهم من السكر حالياً وبأسرع وقت قبل حدوث الارتفاع فعلاً، هذا مما يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر، كما يلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى منحني طلب جديد يقع الى يمين منحنى الطلب السابق.

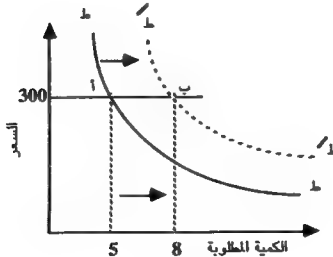
الكمية المطلوبة	السعر	الحالة
(كغم)	(فلس)	
٥	٣٠٠	١ الحالة الطبيعية
٨	٣٠٠	ب حالة توقع ارتفاع السعر

إذ يلاحظ أن توقع المستهلك بإمكانية ارتفاع سعر السكر في السوق ولاي سبب، مما أدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر -على الرغم من أن سعر السكر لم يتغير فعلاً، ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :

ويطلق على التغير في الكمية المطلوبة هنا بالتغير في الطلب

حيث ١ تمثل الحالة الطبيعية قبل التوقع

ب فتمثل الحالة بعد توقع ارتفاع اسعار السكر



## ٧-٢ مرونة الطلب Demand Elasticity

### ١٧-٢ مفهوم المرونة وانواعها

لقد اتضح لنا من ان الكمية المطلوبة من سلعة ما ، لا تتأثر بالتغيرات التي تحدث في سعرها فقط ، بل وبالتغيرات التي تحدث بالعوامل الأخرى - محدّدات الطلب - ، وعادة فان استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغيرات التي تحدث بالعوامل المؤثرة فيها هو ليس واحد بالنسبة لجميع السلع ، وإنما يختلف من سلعة إلى أخرى (هل السلعة ضرورية أو كمالية ، لها بدائل أم لا ، هل السلعة مستقلة في الاشباع أم لها مكمّلات ، دخل المستهلك ... الخ ) ، وهذا يعني ان تغير أحد العوامل المؤثرة على الطلب مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ، سوف يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة وباتجاه معين . قد يكون موجباً أو سالباً حسب طبيعة تلك العلاقة السببية التي تربط بينهما - إلا انه في بعض الاحيان ، قد لا يكتفي الاقتصادي بمعرفة العلاقة الاتجاهية ، بل يحاول معرفة مدى استجابة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة معينة الى التغير الذي يحدث في احد العوامل المحددة للطلب وقياسها كمياً ، وهذه العلاقة هي ما يطلق عليها بمرونة الطلب .

وفي هذا المجال يمكن التمييز بين ثلاثة انواع من مروّنات الطلب هي :

١- مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand

٢- مرونة الطلب الدخلية In come Elasticity of Demand

٣- مرونة الطلب التبادلية Cross Elasticity of Demand

### ١٧-٢ مرونة الطلب السعرية

يمكن ان تعرف مرونة الطلب السعرية بانها «مدى التجاوب النسبي بين التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما الى التغير في سعرها» ، وعادة فان تأثير التغير على الكمية المطلوبة ليس واحداً بالنسبة لجميع السلع وإنما تختلف من سلعة إلى أخرى وهذا ما سنناقشه لاحقاً ، حيث هناك سلع تستجيب لتغير في اسعارها بدرجة كبيرة، وبعضها بدرجة أقل ، والبعض الآخر قد لا يستجيب ويمكن التعبير عن مرونة الطلب السعرية بالصيغة التالية :

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة

$$\frac{\text{مرونة الطلب السعرية}}{\text{التغير النسبي في سعرها}} =$$

فإذا رمزنا للكمية المطلوبة بالرمز ك ط وبالسعر (س) وإلى معامل مرونة الطلب

بالرمز م ط لذا فإن :

$$م ط = \frac{\frac{\Delta ك ط}{ك ط}}{\frac{\Delta س}{س}} = \frac{س}{\Delta س} \times \frac{\Delta ك ط}{ك ط} \quad \text{أو} \quad \left( \frac{\frac{ك-٢ ك}{ك}}{\frac{س-٢ س}{س}} \right) \times \frac{س}{\Delta س} \times \frac{\Delta ك ط}{ك ط} = \text{أو} \quad \frac{س}{\Delta س} \times \frac{\Delta ك ط}{ك ط}$$

ولما كانت العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعرها هي علاقة عكسية، لذا فإن اتجاه هذين المتغيرين يكون دائماً باتجاهين متعاكسين، وعلى هذا الأساس فإن الإشارة الجبرية لمعامل مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة، بمعنى أن تغير السعر في اتجاه معين سوف يؤدي إلى تغير الكمية المطلوبة وباتجاه معاكس، لهذا فإن التركيز يتم هنا على المعامل العددي للمرونة بغض النظر عن الإشارة التي لا يجب تفسيرها رياضياً وإنما تفسر اقتصادياً فقط، حيث تشير الإشارة السالبة إلى العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة ما ليس إلا .

وعادة فإن درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة للتغير الذي يحدث في سعرها يمكن قياسه من خلال الاعتماد على القيمة العددية لمعامل المرونة، فإذا كانت النتيجة لمعامل المرونة أكبر من واحد صحيح، فإن الطلب يعني مرناً .

أما إذا كانت النتيجة أصغر من ١ فإن الطلب يكون قليل المرونة وهكذا سوف نناقش ذلك لاحقاً .

**مثال :**

استخرج من الجدول التالي مرونة الطلب السعرية بين النقطتين (أ،ب)، (ب،ج) محددًا نوع الطلب .

الحالة	السعر	الكمية المطلوبة
أ	٢	٥
ب	٣	٤
جـ	٧	٣
د	٨	٢

$$\begin{aligned} \text{مرونة الطلب (أ،ب)} &= \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\frac{\text{ك} - ٢\text{ك}}{\text{ك}}} = \frac{\text{التغير في السعر}}{\frac{\text{س} - ٢\text{س}}{\text{س}}} = \\ &= \frac{\text{ك} - ٢\text{ك}}{\text{س} - ٢\text{س}} \times \frac{\text{س}}{\text{ك}} = \\ &= \frac{٥ - ٤}{٢ - ٣} \times \frac{٢}{٥} = \frac{٢}{١} \times \frac{١ - ٢}{٥} = \frac{٢}{٥} (-) \end{aligned}$$

الإشارة السالبة تشير الى العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة والطلب

هنا يعتبر طلب قليل المرونة لأن النتيجة اصغر من ١

$$\begin{aligned} \text{مرونة الطلب (جـ،د)} &= \frac{٣ - ٢}{٧ - ٨} \times \frac{٧}{٣} = \\ &= \frac{١ - ٢}{١} \times \frac{٧}{٣} = \\ &= - \frac{٧}{٣} (-) = - \frac{٧}{٣} \end{aligned}$$

الإشارة السالبة (تُهمل) وانها تشير الى العلاقة العكسية والطلب هنا يعتبر طلب

مرن لأن النتيجة اكبر من ١ .

## ٢-١-٧-٢ أنواع الطلب وحسب درجات المرونة :

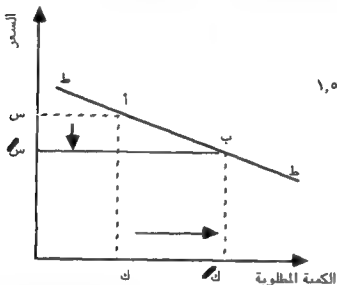
يمكن التمييز بين خمسة أنواع من الطلب وذلك استناداً الى درجة المرونة وهي :

١- طلب مرن

ويعني أي تغير في السعر لسلعة ما، سوف يؤدي الى تغير اكبر في الكمية

المطلوبة منها، ويكون معامل المرونة في هذه الحالة اكبر من واحد، مثل الطلب على السلع الكمالية. وهذا يعني أنه لو انخفض السعر بمقدار ١٠٪ فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة مثلاً بـ ١٥٪ ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث ان انخفاض السعر بمقدار ١٠٪ من (س) الى (س') أدى الى زيادة الكمية المطلوبة بمقدار ١٥٪ مثلاً. أي ان الكمية المطلوبة إزدادت من ك الى ك'. وهذا المنحنى يسمى منحنى طلب مرّن.



$$م ط = \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{١٥}{١٠} = ١,٥$$

(إذن الطلب مرّن لأن  
النتيجة أو معامل المرونة  
أكبر من ١)

#### ب- طلب قليل المرونة

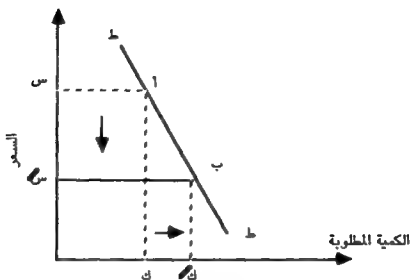
ويعني ان اي تغير في سعر سلعة ما، سوف يؤدي الى تغير أقل في الكمية المطلوبة منها، ويكون معامل المرونة في هذه الحالة أصغر من ١ ومثال ذلك : الطلب على السلع الضرورية كالمواد الغذائية .

وهذا يعني انه لو انخفض السعر بمقدار ٢٠٪ مثلاً لسلعة ما، فإن الكمية المطلوبة منها تستجيب لذلك ولكن بنسبة أقل وليكن بمقدار ١٠٪ ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث يتضح من الرسم البياني، ان انخفاض السعر من (س) الى (س') أدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة من (ك) الى (ك') ولكن بنسبة أقل والمنحنى (ط ط) منحنى طلب قليل المرونة.

$$م ط = \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{١٠}{٢٠} = \frac{١}{٢} = ٠,٥ \text{ (أقل من ١)}$$



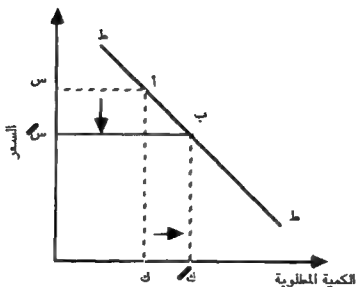


### جـ طلب متكافئ المرونة (أحادي المرونة)

ويعني أن أي تغير في سعر سلعة ما، سوف يؤدي إلى نفس التغير في الكمية المطلوبة منها، ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي واحد صحيح وهذا يعني أنه لو تغير السعر مثلاً بمقدار ١٠٪ فإنه في هذه الحالة سوف يؤدي إلى نفس التغير في الكمية المطلوبة أي بما يساوي ١٠٪ أيضاً

$$م\ ط = \frac{\frac{\Delta ك}{ك}}{\frac{\Delta س}{س}} = \frac{10\%}{10\%} = 1$$

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



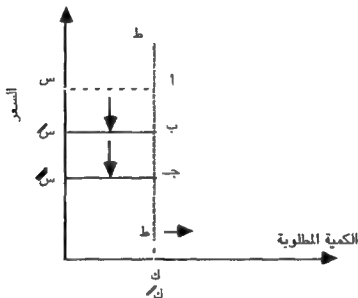
حيث ان انخفاض السعر من (س) الى (س') ادى الى زيادة الكمية المطلوبة من (ك) الى (ك') وينفس المقدار تقريباً .

#### د- طلب عديم المرونة

ويعني ان اي تغير في سعر سلعة ما، سوف لا يؤدي الى اي تغير في الكمية المطلوبة ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي صفراً، مثل الطلب على الادوية، وهذا يعني انه لو انخفض ثمن دواء معين بمقدار ٢٠٪ عما كان عليه سابقاً، فلا نتوقع ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة منه، بل ستظل الكمية المطلوبة مثلما هي :

كما ويلاحظ في هذه الحالة ان منحني الطلب سيكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



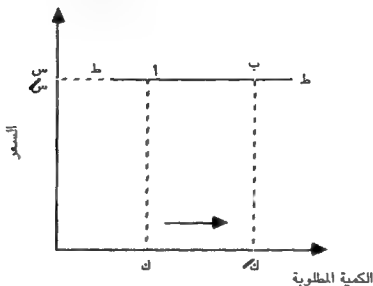
حيث يتضح من الرسم ان انخفاض السعر بين (س) الى (س') لم يؤدي الى اي تغير في الكمية المطلوبة (ك) .

#### هـ- طلب لانهائي المرونة

ويعني ان اي تغير طفيف جداً في السعر (قد يقترب من الصفر) سوف يؤدي الى تغير كبير في الكمية المطلوبة، ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي مالا نهاية (∞) .

ومثال على ذلك التغيرات في اسعار الاسهم والسندات، أو في اسعار العملات الاجنبية .

كما ويلاحظ في هذه الحالة ان منحنى الطلب يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان الانخفاض البسيط والذي قد يقترب الى الصفر من (س) الى (س') أدى الى زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة من (ك) الى (ل).

#### ٢-١-٧-٢ العوامل المؤثرة على مرونة الطلب السعرية

يمكن القول بأن مرونة الطلب السعرية هي ليست ثابتة وإنما تتغير نتيجة تغير العوامل المؤثرة عليها، إذ من الممكن ان يتحول الطلب المرن الى قليل او غير مرن او الى عديم المرونة، بسبب ظهور بعض العوامل الجديدة، كما من الممكن ان تتحول السلع الكمالية الى سلع ضرورية في فترة ما والعكس صحيح، كما ممكن ان يزودنا التقدم العلمي والتكنولوجي بمنتجات جديدة، قد تكون بمثابة سلع بديلة لسلع لم تكن لها بدائل سابقاً، حيث في هذه الحالة سيتحول الطلب من طلب عديم المرونة الى طلب قليل المرونة او طلباً مرناً .

وعلى هذا الاساس يمكن اجمال أهم العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية بالآتي :

#### ١- درجة الاحلال

حيث كلما كان للسلعة بدائل، كلما كان الطلب عليها مرناً، أما بالنسبة للسلع التي لا يوجد لها بدائل أو بدائل غير كامله، فالطلب عليها يكون اما قليل او عديم المرونة.

فالطلب على الملابس والطعام هو طلب مرن لأنه يوجد لكل سلعة منها بدائل، أما الطلب على الادوية او البنزين فيعتبر طلب عديم المرونة .

٢- درجة التكامل :

يمكن القول انه بالنسبة للسلع المتكاملة يكون الطلب عليها طلب قليل المرونة (كالطلب على البنزين وعلاقته بالسيارة) .

٣- نسبة الدخل المخصص للانفاق على السلعة

حيث هناك بعض السلع يتطلب الحصول عليها مقدار او نسبة كبيرة من الدخل، مثل الحصول على حذاء، ثلاجة وجهاز تلفاز، وعادة مثل هذه السلع تتطلب مزيد من التفكير قبل الاقدام على الشراء، لذا يكون الطلب عليها طلباً مرناً .

اما بالنسبة للسلع التي لا تتطلب إلا نسبة قليلة او ضئيلة من الدخل، فيتم شرائها مباشرة دون الحاجة الى تفكير، مثل الطلب لكيس من الملح، علبة كبريت او قلم جاف ، فالطلب على مثل هذه السلع يكون طلب قليل المرونة .

٤- مدى ضرورة السلعة للمستهلك

بالنسبة للسلع الضرورية والضرورية جداً والتي لا يمكن تأجيل شرائها بل واجبة الشراء مثل الاغذية / فالطلب عليها يكون طلب قليل المرونة .

اما بالنسبة للسلع التي يمكن تأجيل شرائها، كالسلع الكمالية فيكون الطلب عليها طلب مرن .

٥- حجم دخل المستهلك

يمكن القول ان هناك علاقة عكسية بين مقدار الدخل ومرونة الطلب، بالنسبة لاصحاب الدخل العالية يكون الطلب لديهم طلب قليل المرونة وهذا يعني ان درجة تأثر طلبهم على سلعة ما يكون طفيفاً امام التغيرات التي تطرأ على السعر، لذا يكون الطلب لهؤلاء طلباً قليل المرونة اما بالنسبة لاصحاب الدخل الواطئة، فان التغيرات حتى الطفيفة في اسعار السلع، سوف يترتب عليها تغيرات في الكميات المطلوبة منها، وهذا يعني ان الطلب لهؤلاء يكون طلباً مرناً .

#### ٢-٧-٢ مرونة الطلب الدخلية Income Elasticity of Demand

يمكن ان تعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها مدى استجابة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما الى التغير في الدخل النقدي للمستهلك (مع فرض بقاء العوامل الاخرى ثابتة)، ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير في دخل المستهلك}} = \text{م ط د}$$

$$\frac{\Delta ك}{\Delta د} \times \frac{د}{ك} =$$

حيث تشير م ط د = مرونة الطلب الدخلية

$\Delta ك$  = التغير في الكمية المطلوبة

$\Delta د$  = التغير في الدخل

أو يمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{م ط د} = \frac{ك - ٢ ك}{١ د} \times \frac{١ ك}{١ د - ٢ د}$$

وعادة يكون معامل مرونة الطلب الدخلية موجب دائماً ، أي أن التغيرات في دخل المستهلك ، لا بد وأن تؤدي الى تغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة ما بنفس الاتجاه  
مثال ١-

الحالة	دخل المستهلك	الكمية المطلوبة من سلعة ما
أ	١٠٠	٥
ب	١٥٠	٧

$$\begin{aligned} \text{م ط د} &= \frac{ك - ٢ ك}{١ د} \times \frac{١ ك}{١ د - ٢ د} \\ &= \frac{٥ - ٧}{١٠٠} \times \frac{١٠٠}{١٠٠ - ١٥٠} \\ &= \frac{٢}{٥} \times \frac{١٠٠}{٥٠} \\ &= ٤ \end{aligned}$$

وهذا يعني أن مرونة الطلب الدخلية منخفضه لان النتيجة أصغر من ١ أو الطلب قليل المرونة .

### ٣-٧-٧ مرونة الطلب التقاطعية (التبادلية) : Cross Elasticity of Demand

تعتبر هذه المرونة عن طبيعة العلاقة بين سلعتين أو خدمتين ومدى قوة هذه العلاقة لذا يمكن أن تعرف بأنها « مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة الى التغير في ثمن سلعة أخرى مثل B مرتبطة بها . ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية

$$\text{م ط ت} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة A}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة B}}$$

$$\text{م ط ت} = \frac{\frac{\Delta Q_A}{Q_A}}{\frac{\Delta P_B}{P_B}} = \frac{\frac{Q_A}{Q_A} \times \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B}}{\frac{P_B}{P_B} \times \frac{\Delta P_B}{\Delta P_B}} = \frac{Q_A}{P_B} \times \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B}$$

وعادة أن هناك نوعين من العلاقة بين السلع ، حيث إما أن تكون هذه العلاقة تكاملية (كالسيارة والبنزين) ، أو تكون تلك العلاقة تبادلية (احلالية) (كالسّمك والدجاج) .

فبالنسبة للسلع المتكاملة ستكون إشارة معامل المرونة سالبة / نظراً للعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة و ثمن سلعة أخرى مكمل لها تكون دائماً علاقة عكسية.

أما بالنسبة للسلع المتبادلة (ممكّنة الاحلال) فإن إشارة معامل المرونة تكون موجبه / نظراً لان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة و ثمن السلعة البديلة لها تكون علاقة طردية .

مثال -٣-

سعر السلعة B	الكمية المطلوبة من السلعة A
١٠	٨
١٢	٦
$م ط ت = \frac{B_{س}}{س_{س} - ٢_{س}} \times \frac{١ ك - ٢ ك}{١ ك}$	
$= \frac{١٠}{١٠ - ١٢} \times \frac{٨ - ٦}{٨}$	
$= \frac{٥}{٤} (-) = \frac{١٠}{٢} \times \frac{٢}{٨}$	

الطلب مرن لان النتيجة أكبر من ١ وهنا السلع متكاملة لان الاشارة سالبة

### ٣- نظرية العرض Supply Theory

#### ١-٣ مفهوم العرض Supply Concept

« يقصد بمفهوم العرض «قدرة أو رغبة المنتج على انتاج كمية من سلعة معينة وعرضها بسعر معين وبوقت معين» أي أنه يمثل العلاقة بين الكميات المعروضة التي ترغب الوحدات الانتاجية بعرضها بسعر معين وبوقت معين .

وفي هذا المجال لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار ، أنه ليس كل ما ينتج يساوي ما يعرض ، إذ أن بعض الانتاج قد يتعرض للتلف أو الكسر أو يستهلك ذاتياً من قبل المنتج أو يتم خزنه ، كما ان ليس كل ما يعرض يساوي ما ينتج ، اذ قد يكون ما ينتج من سلعة ما يساوي مثلاً (١٠٠٠) وحدة ولكن المعروض منها بلغ (٨٠٠) وحدة ، أما اين

ذهبت (٢٠٠) وحدة ، فيمكن القول أن ذلك الفرق يكون إما ذهب كخزين ، أو بسبب التلف أو الكسر ، أو استهلك ذاتياً من قبل المنتج .

كما يمكن أن يكون المعروض من سلعة ما مثلاً (٤٠٠) وحدة ولكن الانتاج الفعلي منها كان (٢٥٠) وحدة ، فمن أين جاءت تلك الزيادة في المعروض من تلك السلعة ، ان تلك الزيادة يمكن ان يكون مصدرها ، اما من السحب من الخزين ، او عن طريق الاستيراد .

وبالرغم من الاختلاف بين ما ينتج وما يعرض ، ومن اجل تسهيل التحليل امام الطالب المبتدي ، فسوف ننتقل من افتراض ان ما ينتج يساوي ما يعرض .

من ناحية اخرى ، لابد علينا ان نعرف ، أنه إذا كان الطلب يمثل سلوك المستهلك ، فان العرض يعكس سلوك المنتج أو البائع ، كما أنه يعكس الندرة النسبية لعوامل الانتاج .

والسؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال هو انه ، هل يستطيع المنتج ان ينتج أو يستمر بالانتاج الى ما لا نهاية حتى لو كانت هناك فرصاً مواتية للحصول على الربح؟ ان الجواب على ذلك ، هو كلا لان المنتج لابد وان يصطدم بمشكلة ندرة أو عدم توفر واحداً أو أكثر من عناصر الانتاج .

### ٢-٢- قانون العرض Law of Supply

يمكن القول بان قانون العرض يمثل «العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها على شرط بقاء العوامل الاخرى ثابتة» ( اسعار عوامل الانتاج ، التقدم التكنولوجي ، اسعار السلع الاخرى ، توقعات المنتجين ) وهذا يعني انه كلما زادت الاسعار لسلعة ما ، كلما زادت الكمية المعروضة منها وكلما انخفضت الاسعار ، كما قلت الكمية المعروضة منها .

### ٢-٢- جدول العرض Supply Schedule

ان جدول العرض ما هو إلا اشارة لطبيعة العلاقة التي يعكسها قانون العرض بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها ، مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

اذ يشير جدول العرض الى الكميات المختلفة من سلعة ما والتي يرغب المنتجون بانتاجها وعرضها بالاسعار المختلفة وتلك العلاقة التي يمكن توضيحها بالجدول الآتي :



جدول العرض لسلعة ما

الحالة	السعر (دينار)	الكمية المعروضة من السلعة (وحدة)
أ	٢	٣
ب	٦	٤
ج	٩	٦
د	١٢	٨
هـ	١٥	١٠
و	١٨	١٥

حيث يظهر من الجدول ان لكل سعرا من الاسعار ، هناك كميات معروضة من السلعة تقابلة ، كما يلاحظ ، انه بالاسعار المنخفضة كما هو عليه في الحالة (أ) يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة كانت قليلة ، ولكن عندما بدأت الاسعار بالارتفاع ، فقد قابل ذلك زيادة في الكميات المعروضة من السلعة ، وهذا ما يشير الى العلاقة الطردية التي حددها قانون العرض .

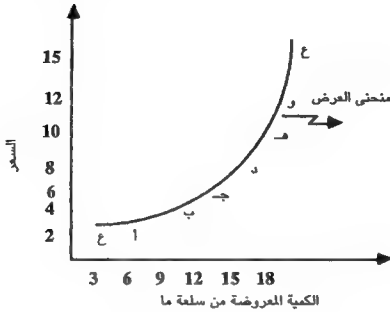
٤-٢- منحنى العرض

هو عبارة عن منحنى يوضح العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة وعند كل سعر من الاسعار ، حيث توضع الكمية المعروضة على الاحداثي الافقي ، اما الاسعار للسلعة فتوضع على الاحداثي العمودي ، كما ان المنحنى يمثل انعكاس لقانون العرض ولجدول العرض .

والان دعنا نصور جدول العرض السابق بمنحنى في محاوله لاشتقاقه من اجل تحديد اتجاهه .

حيث يتضح من الرسم البياني ان كل نقطة واقعة عليه تشير الى سعر معين وكمية معينه وعادة فانه ليس فقط النقاط الواضحة على المنحنى تشير الى العلاقة بين

الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها ، وانما اية نقطة اخرى تقع على المنحنى.



كما يتضح من الرسم البياني اعلاه ، ان منحنى العرض ، هو منحنى يتجه من اليسار الى اليمين ومن الاسفل الى الاعلى ، اي بمعنى انه يتخذ اتجاهاً موجباً ، اما السؤال المطروح ، هو لماذا يتخذ منحنى العرض هذا الاتجاه ، وبالامكان طرح السؤال بشكل آخر ، هو لماذا يزيد المنتج انتاجه او لماذا يزيد البائع عرضه من السلعة عند زيادة اسعارها في السوق .

يمكن الاجابة على ذلك بالشكل الآتي :

مما لا شك فيه ان العامل الاساسي الذي يحدد المنتج أو يعتمد عليه في تحديد كمية الانتاج من ايه سلعة ، هو تكاليف الانتاج من جهة ، وكذلك الارباح المتوقعة ، اذا اخذنا بنظر الاعتبار ان هدف المنتج في ظل نظام السوق هو الحصول على الربح . وعلى هذا الاساس ، يمكن ان يكون السبب في الاتجاه الموجب لمنحنى العرض هو ما يلي :

أ- ان الاسعار المرتفعة ، تدفع المنتجين لزيادة الانتاج ، من أجل الحصول على مزيد من الارباح .

ب- ان الاسعار المرتفعة ، تشجع المنتجين على نقل مالىديهم من عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج سلعة لم ترتفع اسعارها ، الى انتاج تلك السلعة التي ارتفع

سعرها بالسوق ( من اجل تجاوز ندرة عناصر الانتاج ) هذا مما يؤدي بالتالي الى زيادة الكمية المعروضة منها في السوق .

### ٥-٣-العوامل المحددة للعرض

مما لاشك فيه ان الكمية المعروضة من سلعة ما ، لا تتأثر فقط بالتغير في سعرها، بل تتأثر بمجموعة من العوامل الأخرى التي من اهمها مايلي :

#### ١- اسعار عناصر الانتاج

يمكن القول ان هناك علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من سلعة ما ، وبين اسعار عوامل الانتاج المستخدمة لانتاجها ، حيث اذا استطاع المنتج ان يحصل على بعض عناصر الانتاج اللازمة لانتاج السلعة باسعار اقل فان ذلك بالضرورة سوف يؤدي الى انخفاض تكاليف الانتاج وبالتالي زيادة الانتاج وزيادة الكمية المعروضة وبمعنى آخر فان المنتج في هذه الحالة يستطيع ان ينتج كمية أكبر من السلعة وبنفس الكلفة السابقة ، هذا مما ينعكس على زيادة الكمية المعروضة من السلعة .

فمثلاً لو استطاع المنتج ان يحصل على عنصر العمل باجر يومي (٣) دنائير بدلاً من (٥) دنائير ، فان ذلك سوف يشجعه على تشغيل عدد اكبر من العمال ، وهذا سيؤدي الى زيادة الانتاج وزيادة العرض من السلعة .

لذا ، فانه عند دراسة أثر السعر على الكمية المعروضة من سلعة ما ، لابد من افتراض ثبات اسعار عناصر الانتاج .

#### ب- التقدم التكنولوجي

يلعب التقدم التكنولوجي دوراً كبير في زيادة الانتاج وانخفاض التكاليف وتحسين النوعية ، حيث اثبتت العديد من الدراسات الاقتصادية ان العامل التكنولوجي يساهم بأكثر من ٧٥٪ من زيادة الانتاج والانتاجية ، حيث كلما توفر للمنتج مكائن والآلات أكثر حدائه وتطوراً ، كلما انعكس ذلك على زيادة الانتاج والانتاجية ، وبالتالي زيادة الكمية المعروضة من السلعة والعكس صحيح .

ولهذا السبب نلاحظ ان تكاليف الانتاج لسلعة ما في دولة متقدمة هي اقل بكثير من تكاليف انتاجها في دولة نامية ، ليس لسبب ، وانما بسبب اعتماد الدول المتقدمة على التكنولوجيا الحديثة في مجال الانتاج .

### ج- اسعار السلع الاخرى

ان التغيرات في اسعار السلع الاخرى سواء كانت البديلة أو المكملة للسلعة ، اثر في تغير الكميات المنتجة والمعرضة منها ، حيث ان ارتفاع اثمان السلع الاخرى مع ثبات سعر السلعة المعينة فان ذلك سيدفع المنتج الى تقليص انتاجه من السلعة والاتجاه نحو انتاج السلع الاخرى التي ارتفعت اثمانها في السوق ، من أجل الحصول على مزيد من الارباح والعكس صحيح ، ففي حالة انخفاض اسعار السلع الاخرى مع بقاء سعر السلعة المعنية ثابتاً ، فان ذلك سيدفع المنتج الى انتاج المزيد من السلعة ، لانها أصبحت أكثر ربحية له مقارنة بالسلع الاخرى .

### د- توقعات المنتجين

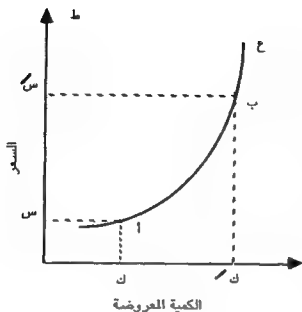
تلعب التوقعات حول التغيرات في الاسعار المستقبلية دوراً هاماً في التأثير على الكمية المنتجة والمعرضة من سلعة ما ، حيث اذا توقع المنتجون ان انخفاضاً سوف يطرا على اسعار السلعة التي ينتجوها في السوق في المستقبل ، فان ذلك التوقع سوف يدفعهم لعرض المزيد من السلعة في الوقت الحاضر قبل الانخفاض المتوقع ، واذا ما توقع البائعون ، ان ارتفاعاً سوف يطرا على اسعار السلعة التي يبيعونها مستقبلاً ، فان ذلك سوف يؤدي الى تقليص الكمية المعروضة من السلعة في الوقت الحاضر .

### ٣-٦- الاختلاف بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

نظراً لإمكانية الخلط بين هذين المفهومين وخاصة بالنسبة للطالب المبتدئ، لذا كان لابد من التمييز بينهما من خلال العرض التالي :

#### ١- التغير في الكمية المعروضة :

هو التغير الذي يحدث في الكمية المعروضة نتيجة للتغير بسعرها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وهذا التغير بمثابة انعكاس لقانون ومنحنى العرض، ويلاحظ ان المنتج في هذه الحالة سوف يتحرك صعوداً أو هبوطاً على نفس منحنى العرض، إذ يلاحظ ان البائع سوف يزيد عرضه للسلعة عند الاسعار المرتفعة، بينما يسيل الى تقليص عرضه من السلعة عند الاسعار المنخفضة ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



إذ يلاحظ من الرسم البياني، ان البائع في السعر المنخفض (س) سوف يعرض الكمية (ك) فقط ويستقر في النقطة (ا) . أما عندما يرتفع السعر الى (س)، فيلاحظ: ان البائع سوف يزيد عرضه للسلعة حتى تصبح (ك) ويستقر في النقطة (ب) اي أنه يتحرك صعوداً والعكس صحيح في حالة انخفاض السعر ويطلق على هذه الحالة بالتغير في الكمية المعروضة .

#### ب- التغير في العرض :

هو تغيير يحدث ايضاً في الكمية المعروضة، لكن ليس بسبب تغير سعر السلعة، وإنما بسبب تغير واحد من العوامل الثابتة، ويلاحظ في هذه الحالة ان المنتج او البائع سوف ينتقل او يتحول الى منحنى عرض جديد يقع اما الى يمين أو يسار منحنى العرض السابق .

ويمكن توضيح ذلك من خلال عرض الحالات التالية :

#### مثال ١-

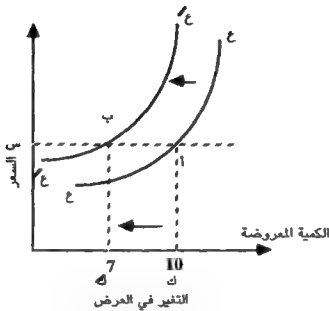
في حالة ارتفاع ثمن خدمة اي عنصر من عناصر الانتاج وليكن العمل، فما هو اثر ذلك على الكمية المعروضة من السلعة ؟

#### الجواب :

ان ارتفاع اجور العمل مثلاً من (٢) الى (٥) دنانير في اليوم، فإن ذلك سوف يدفع المنتج الى تقليل عدد العمال، وهذا سوف يؤدي الى انخفاض الانتاج وبالتالي انخفاض العرض من السلعة، حتى لو بقي سعر السلعة المعينة في السوق ثابتاً .

كما يلاحظ ان المنتج سوف ينتقل الى منحنى عرض جديد يقع الى يسار منحنى العرض السابق، ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :

إذ يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة قد انخفضت من ( ١٠ ) الى ( ٧ ) وحدة ليس بسبب ارتفاع أجور العمال والذي لا يظهر في الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان البائع سوف ينتقل من منحنى العرض (ع) الى منحنى العرض الجديد ع١ الذي يقع على يسار منحنى العرض السابق .

**مثال ٢-**

في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة ما هو اثر ذلك على الكمية المعروضة من السلعة الاصلية .

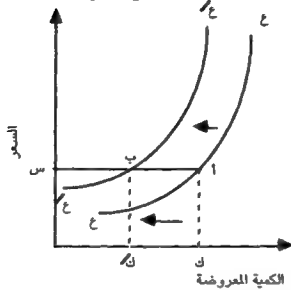
**الجواب :**

في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة، فإن ذلك سوف يدفع المنتج الى الاتجاه نحو السلعة التي ارتفع سعرها في السوق، وتقليل انتاجه من السلع الاخرى التي لم ترتفع اسعارها، وهذا يعني ان ارتفاع ثمن سلعة بديلة سوف يؤدي الى تقليص الانتاج من السلعة الاصلية - على الرغم من ثبات سعرها في السوق - كما يلاحظ في هذه الحالة ان المنتج سوف يتحول الى منحنى عرض جديد يقع الى يسار منحنى العرض السابق .

**مثال :**

السلعة البديلة حذاء رياضة		السلعة الاصلية حذاء جلدي	
السعر	الكمية المعروضة	السعر	الكمية المعروضة
٦	٤	١٠	٣
٨	٦	١٠	٢

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



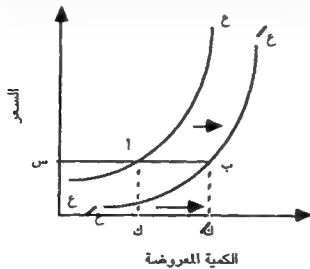
مثال - ٣ -

في حالة حصول المنتج على ماكينة جديدة وبطاقة انتاجية اكبر من الماكينة السابقة، ما هو أثر ذلك على الكمية المعروضة من سلعة ما ؟

الجواب :

في حالة حصول المنتج على ماكينة جديدة وبطاقة انتاجية اكبر من الطاقة للماكينة القديمة، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض - على الرغم من بقاء السعر ثابتاً للسلعة في السوق .

وفي هذه الحالة يلاحظ ان المنتج سوف ينتقل الى منحنى عرض جديد يقع الى يمين منحنى العرض السابق ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة قد زادت من (ك) الى (ك') على الرغم من بقاء السعر (س) ثابتاً، وذلك بسبب حصول المنتج على ماكينة حديثة، كما يلاحظ ان المنتج قد انتقل من نقطة (ا) التي تقع على منحنى العرض (ع) الى نقطة (ب) التي تقع على منحنى العرض الجديد (ع') ويطلق على هذا التغير في الكمية المعروضة بالتغير في العرض .

### ٧-٣ مرونة العرض : Elasticity of Supply

١٧-٢ يمكن ان تعرف مرونة العرض بأنها «مدى التجاوب النسبي بين التغير في الكمية المعروضة من سلعة ما وبين التغير النسبي في سعرها» ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة من سلعة ما}}{\text{التغير النسبي في سعرها}}$$

$$\frac{\Delta ك}{\Delta س} = م ع$$

$$= \frac{ك٢ - ك١}{ك١} \times \frac{س١}{س٢ - س١}$$

حيث ك١/ك٢ تشيران الى الكمية المعروضة السابقة والجديدة على التوالي .  
 س١/س٢ يشيران الى اسعار السلعة السابقة والجديدة على التوالي .  
 م ع تشير الى مرونة العرض السعرية .

كما يلاحظ ان مرونة العرض تكون دائماً كمية موجبة وذلك لأنها تمثل علاقة طردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها .

كما يلاحظ ان تأثير السعر على الكمية المعروضة لسلعة ما هو ليس واحداً، وانما يختلف من سلعة الى اخرى، حيث هناك سلع تستجيب الكميات المعروضة منها للتغيرات التي تطرأ في أسعارها بسرعة وبدرجة كبيرة، بينما تكون درجة الاستجابة ضعيفة لبعض السلع الاخرى، وقد تكون معدومة لسلع اخرى .

من ناحية أخرى، يلاحظ وكما بينا سابقاً، بأن الكمية المعروضة من سلعة ما لا



تتأثر فقط بالتغير في أسعارها، وإنما تتأثر أيضاً بتغير العوامل الأخرى (العوامل الثابتة).

مثال:

من الجدول التالي، استخراج مرونة العرض بين النقطتين (أ، ب) (ج، د) :

الحالة	السعر	الكمية المعروضة
أ	٢	٥
ب	٣	٧
ج	٤	٩
د	٥	١٢
هـ	٦	١٥

$$م ع (أ/ب) = \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{ك - ٢ ك}{س - ٢ س} \times \frac{١ س}{١ ك}$$

$$= \frac{٢}{٢ - ٣} \times \frac{٥ - ٧}{٥} =$$

$$= \frac{٤}{٥} = \frac{٢}{١} \times \frac{٢}{٥} =$$

∴ العرض بين النقطتين (أ، ب) هو عرض قليل المرونة لأن معامل المرونة أصغر من ١

$$م ع (ج / د) = \frac{٩ - ١٢}{٩} \times \frac{٤}{٤ - ٥} =$$

$$= \frac{٤}{١} \times \frac{٢}{٩} =$$

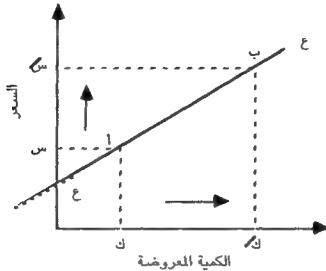
$$= \frac{٨}{٩} =$$

∴ العرض بين النقطتين (ج، د) هو عرض قليل المرونة لأن معامل المرونة أصغر من ١

## ٢-٧-٢ أنواع العرض وحسب درجات المرونة \*

يمكن التمييز بين خمس حالات لأنواع العرض وحسب درجات المرونة وهي :

أ- عرض مرن : ويعني ان اي تغير في السعر، سوف يؤدي الى تغير اكبر في الكمية المعروضة، ومعامل المرونة في هذه الحالة اكبر من الواحد الصحيح ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



وأنة إذا ما مددنا منحنى العرض على استقامته، فيلاحظ انه يقطع العمودي .

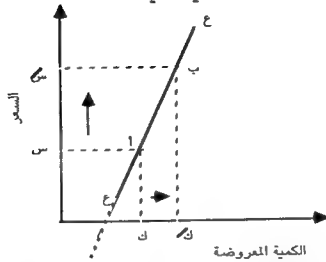
ب- عرض قليل المرونة

ويعني ان اي تغير في سعر السلعة سوف يؤدي الى تغير اقل في الكمية المعروضة منها، وهذا يعني ان الكمية المعروضة في هذه الحالة تستجيب للتغير في السعر ولكن بنسبة اقل، لذا يكون معامل المرونة في هذه الحالة اصغر من الواحد الصحيح .

وإذا ما مددنا منحنى العرض على استقامته في هذه الحالة، فيلاحظ بان يقطع الافقي .

\* سوف ترسم منحنيات العرض هنا على شكل خطوط مستقيمة من اجل التمييز فيما بينها من حيث شدة انحدارها واتجاهها .

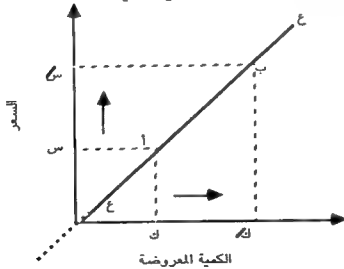
ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



### ج- عرض متكافئ المرونة (أحادي المرونة)

والذي يعني، أن أي تغير في السعر لسلعة ما يؤدي إلى نفس التغير في الكمية المعروضة من السلعة، ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي الواحد الصحيح، وهذا يعني أن الكمية المعروضة من السلعة المعينة تستجيب للتغير في سعرها وبنفس المقدار، وإذا ما مددنا منحنى العرض في هذه الحالة، يلاحظ أنه يمر بنقطة الأصل .

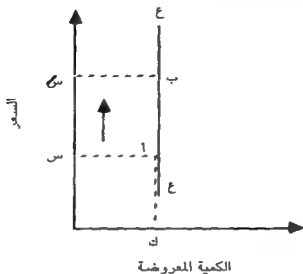
ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



### د- عرض عديم المرونة

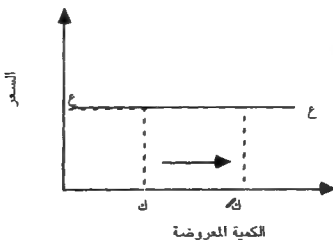
ويعني أن أي تغير في سعر سلعة معينة سوف لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المعروضة منها، ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي صفراً، وهذا يعني أن الكمية

المعرضة من تلك السلعة لا تستجيب إطلاقاً للتغيرات التي تطرأ في سعرها كما يلاحظ ان منحنى العرض في هذه الحالة يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



#### هـ- عرض لا نهائي المرونة

ويعني ان اي تغير طفيف جداً في السعر (قد يقترب من الصفر) سوف يؤدي الى تغير كبير جداً في الكمية المعروضة، وفي هذه الحالة يكون معامل المرونة يساوي ما لا نهائية، وهذا يعني ان الكمية المعروضة من السلعة تستجيب وبدرجة كبيرة للتغيرات التي تحدث في اسعارها حتى ولو كانت بسيطة . ويكون منحنى العرض في هذه الحالة على شكل خط مستقيم يوازي المحور الافقي . ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



### ٣-٧ العوامل المحددة لمرونة العرض

## Determinants of Elasticity of Supply

يمكن القول ان مرونة العرض هي ليست كمية ثابتة، بل متغيرة بتغير العوامل المؤثرة فيها، حيث يمكن ان يتحول العرض القليل المرونة الى عرض مرن وبالعكس، كما ان مرونة العرض تختلف باختلاف طبيعة السلعة، وهل للسلعة بدائل أم هي سلعة مكملة لسلعة أخرى، وهل السلعة قابلة للخبز أم لا او سريعة التلف، ومدى طول الفترة الزمنية، ومدى وفرة أو ندرة عوامل الانتاج .

وبصورة عامة يمكن إجمال أهم العوامل المحددة لمرونة العرض بما يلي

#### أ- مدى قابلية السلعة للخبز

فبالنسبة للسلع القابلة للخبز، يكون عرضها عادة مرناً، حيث إذا انخفض سعرها يمكن للبائع تخزينها - فنقل الكمية المعروضة منها بدرجة أكبر مثلاً (الحديد، الذهب، المكائن ... الخ) .

أما بالنسبة للسلع غير القابلة للخبز فيكون عرضها عادة قليل المرونة كالسلع سريعة التلف مثل المواد الغذائية .

#### ب- مدى قابلية عناصر الانتاج للانتقال من استخدام الى آخر :

حيث كلما كانت هناك امكانية وبسهولة في انتقال عناصر الانتاج من انتاج سلعة الى انتاج سلعة أخرى، كلما كان العرض مرناً، أما إذا كانت عناصر الانتاج غير قابلة للانتقال من استخدام الى آخر . أو أن هناك صعوبات تواجه عملية انتقالها، فإن العرض في هذه الحالة يكون اما قليل او عديم المرونة (الأرض، الأبنية، العمل ... الخ) .

#### ج- نوع السلعة المنتجة

إذا كان انتاج السلعة يحتاج لفترة طويلة من الزمن فإن عرضها يكون قليل المرونة، كالأبنية، مزارع الفواكه، أما إذا كان انتاج السلعة يحتاج لفترة قصيرة، فإن عرضها يكون مرناً (كالحاصلات الزراعية) .

#### د- طول الفترة الزمنية :

تتغير مرونة العرض بسبب طول الفترة الزمنية التي يتم فيها بحث العلاقة بين استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير في سعرها، وعادة فإن هناك علاقة طردية

بين مرونة العرض وطول الفترة الزمنية، وهذا يعني انه اذا كان العرض لسلعة قليل المرونة او عديم المرونة في المدى القصير، فإنه ممكن ان يصبح عرضاً مرناً في المدى الطويل .

#### هـ- مدى توفر او ندرة عناصر الانتاج :

بطبيعة الحال انه كلما كانت عناصر الانتاج اللازمة لانتاج سلعة ما متوفرة كلما كان عرض تلك السلعة مرناً، أما في حالة عدم توفر او ندرة في بعض عناصر الانتاج او كلها، فإن العرض في هذه الحالة يكون قليل او عديم المرونة .

### ٤- ثمن التوازن : Equilibrium Price

#### ١-٤ مفهوم ثمن التوازن :

خلصت النظرية الحديثة في القيمة على يد الفريد مارشال الى ان القيمة وبالتالي الثمن - الذي ما هو إلا تعبير عنها - يتحدد عن طريق قوى الطلب والعرض، وهذا يعني انه ليست المنفعة (الطلب) وحدها كافية لتحديد الثمن، ولا تكاليف الانتاج (العرض) ايضاً، بل ان لكل منها دوراً ومساهمة في تحديد الثمن، وقد شبه مارشال الطلب والعرض في تحديدهما للثمن، بحافتي مقص، حيث لا الحافة العليا وحدها كافية لان تحدث عملية قص القماش، ولا الحافة السفلى وحدها كافية لان تحدث عملية القص، بل تحدث عملية القص عندما تتفاعل الحافتان العليا والسفلى في آن واحد .

وبافتراض سيادة المنافسة الكاملة في السوق، فإن الثمن الذي يتحقق في السوق الحرة من خلال تفاعل قوى الطلب وقوى العرض هو ما يقصد به ثمن التوازن، لذلك يمكن ان يعرف ثمن التوازن بأنه «الثن الذي يتحدد عند تقاطع منحني الطلب والعرض والذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة من سلعة ما والكمية المعروضة منها» .

اي السعر الذي تتوافق فيها رغبات البائعين مع رغبات المشترين حول كمية معينة والتي يطلق عليها (بالكمية المتوازنة Equilibrium Quantity) .

#### ٢-٤ اشتقاق ثمن التوازن :

من اجل تحديد الثمن التوازني لسلعة او خدمة معينة، فإنه لا بد من الجمع بين جدولي الطلب والعرض لتلك السلعة في آن واحد، ثم اشتقاق منهما منحني الطلب

والعرض، وعادة فإن نقطة التقاطع بين منحني الطلب والعرض، هي النقطة التي يتحدد فيها السعر التوازني الذي يتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة منها .

وقد عرضنا في جدول الطلب السابق مختلف الأثمان الاحتمالية للسلعة لمعرفة الكميات التي يطلبها المستهلكون عند كل ثمن من هذه الأثمان، وانتهينا الى انه كلما انخفض الثمن ازدادت الكمية المطلوبة من السلعة . كما رأينا في جدول العرض السابق ايضا ردود فعل العارضين تجاه الاسعار المقترضة للسلعة، وانتهينا الى انه كلما انخفض الثمن نقصت الكمية المعروضة، لهذا فإن كلا الجدولين يمثلان اسعاراً افتراضية، الغاية منها التوصل الى كافة الاحتمالات الممكنة بالنسبة للكميات التي يتوقع طلبها وعرضها عند كل سعر من هذه الاسعار، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هو / أي سعر من هذه الاسعار المذكورة في جدولي الطلب والعرض هو الذي سيتم التعامل بموجبه في السوق، وما هي الكميات التي سيتم تبادلها فعلاً بين البائعين والمشتريين. لذا ومن أجل التوصل الى الاجابة على مثل تلك التساؤلات، سوف نقوم بعرض الجدول التالي الذي يتضمن جدول الطلب والعرض لسلعة ما

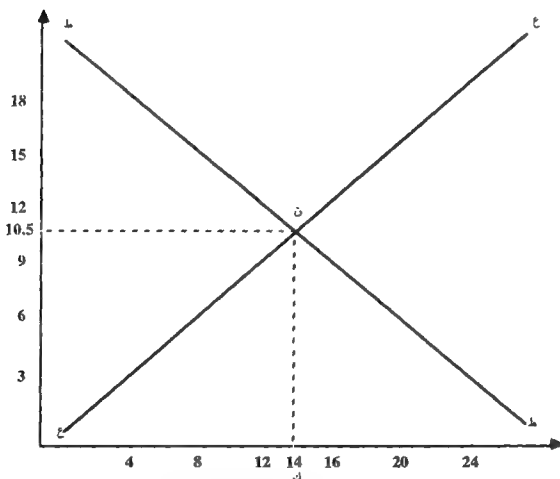
الحالة	السعر (درهم)	جدول الطلب	جدول العرض
أ	١٨	٤	٢٤
ب	١٥	٨	٢٠
ج	١٢	١٢	١٦
د	١٠,٥	١٤	١٤
هـ	٩	١٦	١٢
و	٦	٢٠	٨
س	٣	٢٤	٤

إذ يلاحظ من الجدول اعلاه ان هناك سعراً واحداً تتساوى عنده الكمية المطلوبة من سلعة ما مع الكمية المعروضة منها، وهذا السعر هو ( ١٠,٥ ) درهم وهذه الكمية

التي تحقق عندها رغبة البائعين ببيعها ورغبة المشتريين بشرائها بالسعر التوازني هي ما اطلق عليها بالكمية التوازنية والتي تساوي ( ١٤ ) وحدة .

ويمكن التوصل الى نفس النتيجة عند تحويل هذا الجدول الى رسم بياني، حيث يمكن اشتقاق منحني الطلب من السعر وجدول الطلب، ومنحني العرض من السعر وجدول العرض، إذ في النقطة التي يتقاطع فيها منحني الطلب والعرض يتحدد كل من السعر التوازني والكمية التوازنية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني الذي تم الاعتماد فيه على الأرقام الواردة في الجدول السابق .



حيث تدل نقطة (ن) على تقاطع منحني الطلب والعرض، وقد تحدد فيها ثمن التوازن ومقداره ( ١٠,٥ ) درهم، كما تحددت الكمية التوازنية وقدرها ( ١٤ ) وحدة .

ويظهر من الجدول والرسم البياني، ان هناك سعراً واحداً تتوافق فيه رغبات



البائعين مع رغبات المشتريين حول بيع وشراء كمية معينة من السلعة وهذا السعر هو ما يسمى بالسعر التوازني وقدره هنا هو ( ١٠,٥ ) درهم، كما تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة والتي تسمى بالكمية التوازنية والتي تساوى هنا بـ (١٤) وحدة .

أما الاسعار الاخرى التي تظهر في كل من الجدول والرسم البياني، فهي اسعار غير توازنية، حيث لا يوجد فيها تطابق في رغبات البائعين مع رغبات المشتريين حول بيع وشراء سلعة معينة وهذه الاسعار قد تظهر في المدى القصير، ولكنها تختفي في المدى الطويل ولا يبقى إلا السعر التوازني في مثل تلك السوق .فإذا ما حدث وان ارتفع السعر أكثر من السعر التوازني وليكن ( ١٥ ) درهم للوحدة، فإن ذلك الارتفاع سوف يشجع البائعين لعرض المزيد من السلعة، وبذلك سوف تصبح الكمية المعروضة من السلعة ( ٢٠ ) وحدة، بينما تقل الكمية المطلوبة من السلعة لتصبح ( ٨ ) وحدة وبذلك سوف يكون هناك فائضاً في العرض قدره (١٢) وهذا الفائض سوف يدفع البائعين للتنافس فيما بينهم من أجل التخلص من ذلك الفائض وذلك من خلال الاتجاه نحو تخفيض السعر الى ادنى من ( ١٥ ) درهم للوحدة، وهذا الاتجاه سوف يشجع على زيادة الكمية المطلوبة - نتيجة لانخفاض السعر - من جهة وانخفاض الكمية المعروضة من جهة أخرى، وسوف يستمر السعر باتجاهه التنازلي، الى ان يصل الى سعر التوازن ( ١٠,٥ ) درهم للوحدة والذي يحقق التوازن بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من السلعة .

وبالعكس لو حدث انخفاض في ثمن السلعة وبأقل من السعر التوازني ( ١٠,٥ ) درهم للوحدة، وليكن بالسعر ( ٦ ) درهم للوحدة، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة وتصبح ( ٢٠ ) وحدة، بينما ذلك يدفع البائعين لتقليص عرضهم من السلعة الى ان تصبح (٨) وحدة، وفي هذه الحالة سوف يصبح هناك فائضاً في الطلب قدرة ( ١٢ ) وحدة، هذا مما يدفع المستهلكين للتنافس فيما بينهم من أجل الحصول على السلعة، وهذا التنافس يدفع البائعين لزيادة السعر، ويستمر السعر بالارتفاع في السوق الى ان يصل الى السعر التوازني .

وتجدر الاشارة الى أن ثمن التوازن هذا يتحقق تلقائياً وبدون اي نوع من انواع التدخل الحكومي، او اي جهة اخرى في كل ظروف سوق المنافسة الكاملة .

## ٢-٤ التغيرات في الطلب والعرض وأثرها على السعر والتوازن في السوق :

مما لا شك فيه ان للتغيرات في الطلب والعرض اثرهما في التأثير على السعر التوازني وبالتالي في الكمية التوازنية، وكما عرفنا بأن كل العوامل المؤثرة في الطلب (تغير ذوق المستهلك، دخل المستهلك، تغير اسعار السلع الأخرى، توقعات المستهلكين) لابد وأن تؤثر على الكميات المطلوبة من السلعة، وقد تؤدي هذه التغيرات الى تحول او انتقال المستهلك الى منحني طلب جديد يقع اما الى يمين او يسار منحني الطلب السابق وحسب الحالة .

كما ان العوامل المؤثرة في العرض كتغير اسعار عوامل الانتاج، التقدم التكنولوجي، اسعار السلع الأخرى، توقعات المنتجين، لابد وأن تؤثر على الكميات المعروضة من السلعة، تلك التغيرات التي تؤدي الى انتقال المنتج او البائع الى منحني عرض جديد يقع اما الى يمين او يسار منحني العرض السابق وحسب الحالة .

وفي الحقيقة يمكن القول ان التغيرات في كل من الطلب والعرض وما يترتب عليها من تغيرات في السعر التوازني والكميات التوازنية، فهناك احتمالات كثيرة وقد تصل الى ما لا نهاية، لذا ومن اجل اعطاء صورة واضحة للتغيرات في كل من العرض والطلب، سوف نكتفي بعرض بعض الحالات التطبيقية .

### \* الحالة الأولى :

س/١ في حالة زيادة الطلب على سلعة ما مع بقاء العرض ثابتاً، ما هو اثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

ج/ في حالة زيادة الطلب على السلعة مع بقاء العرض ثابتاً، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة السعر، وهذا بدوره يؤدي الى زيادة الكمية المعروضة من السلعة الى ان تتعادل مع الكمية المطلوبة (التي زادت حسب منطوق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

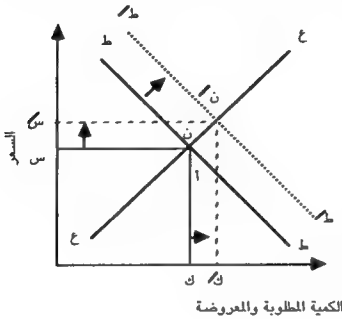
---

\* ١- سوف نعود الى رسم منحنيات الطلب والعرض على شكل خطوط مستقيمة من أجل توضيح الفكرة ليس إلا .

ب- سوف نعتد على رسم العلاقة بين منحني الطلب والعرض كيف اتفق ، ثم نبني عليها السؤال المطروح، لذا فان (س.ك) تمثل الحالة السابقة أما (س.ك.١) فتمثل الحالة الجديدة.

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم ان السوق كان في حالة توازن لهذه السلعة وذلك في النقطة (ن) وكان السعر التوازني س والكمية التوازنية كانت ك، ولكن نتيجة لزيادة الطلب مع بقاء العرض ثابت، فإن ذلك ادى الى انتقال منحنى الطلب الى اليمين وحدوث



اختلال بين العرض والطلب ولكن زيادة الطلب وما ترتب عليها من ارتفاع السعر، أدت الى تشجيع البائعين لعرض المزيد من السلعة - زيادة الكمية المعروضة - الى ان تتساوى مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد في السوق في نقطة (ن١) .

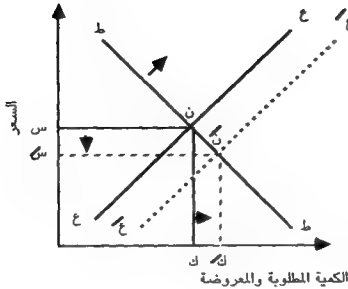
#### الحالة الثانية :

س١ / في حالة زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً، ما هو اثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : ان زيادة العرض تعني زيادة الكمية المعروضة، كما تعني اتجاه منحنى العرض نحو اليمين وهنا لابد من رسم حالة توضح حالة التوازن في السوق قبل زيادة العرض (حالة كيفما اتفق) .

الشرح : في حالة زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً، فإن ذلك سوف يؤدي الى انخفاض السعر، وهذا بدوره سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة الى ان تتعادل مع الكمية المعروضة (التي زادت حسب منطق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم،  
ان زيادة العرض من (ك) الى  
(ك') أدت الى انخفاض السعر  
من (س) الى (س') وانتقال  
نقطة التوازن في السوق من  
(ن) الى (ن').

### الحالة الثالثة :

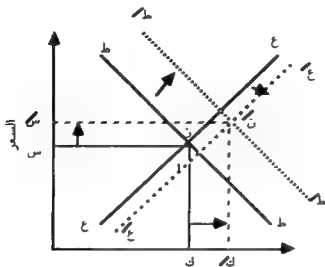
س/ في حالة زيادة الطلب بنسبة اكبر من زيادة العرض، ما هو اثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : يلاحظ في هذه الحالة أن هناك زيادة في كل من الطلب والعرض، أي زيادة في الكميات المطلوبة وفي الكميات المعروضة، ولكن الزيادة في الطلب كانت اكبر من الزيادة في العرض، وهذا يعني انتقال منحنيات الطلب والعرض الى اليمين وبما أن الزيادة في الطلب كانت اكبر من الزيادة في العرض، في هذه الحالة يمكن الاعتماد وعلى العين المجردة لتوضيح الحالة وذلك بجعل تحرك منحنى الطلب نحو اليمين بمسافة اكبر قليلاً من تحرك منحنى العرض فقط (دون الحاجة الى وسيلة قياس) .

الشرح : ان زيادة الطلب بنسبة اكبر من زيادة العرض، سوف تؤدي الى ارتفاع السعر عما كان عليه، وهذا بدوره سوف يؤدي الى زيادة الكمية المعروضة من جديد الى ان تتعادل مع الكمية المطلوبة (التي زادت حسب منطوق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم ان الكمية المطلوبة زادت من (ك) الى (ك') وقد ادى ذلك الى زيادة السعر من (س) الى (س')، هذا مما ادى الى زيادة الكمية المعروضة من جديد حتى بلوغها (ك')، كما يلاحظ

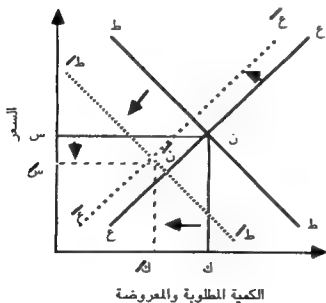


ان نقطة التوازن في السوق قد انتقلت من (ن) الى (ن') التي تحدد بموجبها السعر التوازني (س') والكمية التوازنية (ك').

#### الحالة الرابعة:

س / في حالة انخفاض الطلب بنسبة اكبر من انخفاض العرض، ما هو أثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : ان انخفاض او انكماش كل من الطلب والعرض، يعني انخفاض كل من الكمية المطلوبة والمعرضة، لكن الانخفاض في الكمية المطلوبة كان بدرجة اكبر من الانخفاض بالكمية المعروضة، كما يعني ذلك ان اتجاه منحنيات الطلب والعرض الى اليسار عن مواقعهما السابقة .



الشرح : ان انخفاض الطلب بنسبة اكبر من انخفاض العرض، فإن ذلك يؤدي الى انخفاض السعر عما كان عليه سابقاً، وهذا بدوره سوف يؤدي الى انخفاض الكمية المعروضة من جديد الى ان تتساوى مع الكمية المطلوبة الى ان يتحقق التوازن الجديد في السوق ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

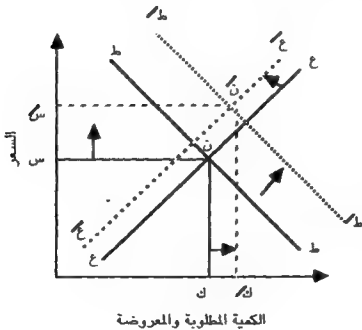
حيث يظهر من الرسم السابق ان الكمية المطلوبة قد انخفضت من (ك) الى (ك') -  
 (يسار) هذا مما أدى الى انخفاض السعر من (س) الى (س') ذلك الانخفاض الذي أدى  
 الى انخفاض الكمية المعروضة من (ك) الى (ك') الى الحد الذي تتساوى عنده مع الكمية  
 المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد من السوق في النقطة (ن') بدلاً من النقطة (ن)  
 السابقة.

#### الحالة الخامسة :

س / في حالة زيادة الطلب بنسبة ٢٠٪ مع انخفاض العرض بنسبة ٢٠٪ ما هو أثر ذلك  
 على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : ان زيادة الطلب، تعني زيادة الكمية المطلوبة واتجاه منحني الطلب في  
 هذه الحالة نحو اليمين . اما انخفاض العرض، فتعني تقليص الكمية المعروضة من  
 السلعة واتجاه منحني العرض نحو اليسار، أما من ناحية النسبة المئوية الواردة  
 في السؤال فوضعها لا يختلف تماماً عن فكرة الأكبر والأصغر ويمكن توضيح  
 هذه الحالة ليس بالقياس وإنما باعتماد العين المجردة وذلك بجعل المسافة التي  
 يتحرك بها منحني الطلب أكبر من المسافة التي يتحرك بها منحني العرض فقط.

الشرح : في حالة زيادة الطلب بنسبة ٢٠٪ مع انخفاض العرض بنسبة ٢٠٪ فإن ذلك



سوف يؤدي الى  
 ارتفاع حاد في السعر،  
 وهذا مما يؤدي الى  
 زيادة الكمية المعروضة  
 بشكل كبير الى ان  
 تتعادل مع الكمية  
 المطلوبة ويتحقق  
 التوازن الجديد في  
 السوق.

ويمكن توضيح هذه  
 الحالة بالرسم البياني  
 التالي :

حيث يظهر من الرسم البياني ان الكمية المطلوبة قد زادت من (ك الى ك')، هذا مما أدى الى ارتفاع السعر من (س) الى (س') والذي أدى بدوره الى زيادة الكمية المعروضة الى (ك') والتي تستمر بالزيادة حتى تتعادل مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد في السوق في النقطة (ن') بدلاً من النقطة (ن) السابقة .





## الفصل الثالث

### نظرية سلوك المستهلك

١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام

أسلوب المنفعة الحدية

٢- تحليل سلوك المستهلك

باستخدام أسلوب منحنيات السواء



## مقدمة

تهتم نظرية سلوك المستهلك، بتحليل سلوك المستهلك الذي يحاول أن يخصص ما لديه من دخل نقدي محدد على مجموعة من السلع والخدمات التي يرغب الحصول عليها وخلال فترة زمنية معينة .

وهناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على ذلك السلوك ، لذا فإن هذه النظرية تحاول الإجابة على السؤال الآتي ، وهو ، كيف يستطيع المستهلك صاحب الدخل النقدي المحدود أن يحصل على أقصى إشباع ممكن ، وهو يواجه مجموعة من السلع والخدمات ذات الاسعار المحدودة في السوق ؟

تعتمد هذه النظرية في تحليلها لسلوك المستهلك على بعض الافتراضات التي منها مايلي :

- ١- أن المستهلك يسلك سلوكا عقلانيا (رشيدا) .
  - ٢- أن لدى المستهلك دخل نقدي محدود .
  - ٣- انه يواجه مجموعة من السلع والخدمات ذات الاسعار المحددة في السوق .
  - ٤- ثبات ذوق وتفضيلات المستهلك .
  - ٥- يهدف المستهلك الى تعظيم اشباعه .
- وبصورة عامة يمكن القول ان هناك اسلوبين لتحليل سلوك المستهلك هما :
- ١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي)
  - ٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء (التحليل الحديث)

## ١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب المنفعة الحدية

### (التحليل الكلاسيكي) :-

يعود استخدام فكرة المنفعة كأداة لتحليل سلوك المستهلك الى الربع الاخير من القرن التاسع عشر ، حيث قام بعض الاقتصاديين\* بتحليل سلوك المستهلك بالاستناد

---

\* ان أهم الاقتصاديين الذين عالجوا موضوع المنفعة كأداة لتحليل سلوك المستهلك هم: ستانلي جيفونز (١٨٢٥-١٨٨٢)، ليون فالراس (١٨٢٤-١٩١٠)، كارل منجر (١٨٤٠-١٩٢١).

الى فكرة أن الانسان يسعى دائماً لتحقيق أكبر قدر ممكن من المتعة وبأقل درجة من الألم ، وبالتالي فان جميع تصرفاته الاقتصادية تخضع لتأثير هذين المتغيرين .

### ١-١ مفهوم المنفعة :

ان الهدف من النشاط الاقتصادي الذي يقوم به الانسان ، هو اشباع حاجاته من خلال استهلاكه لبعض السلع والخدمات المعينة وخلال فترة معينة ، لذا يمكن ان تعرف المنفعة بانها «قدرة السلعة أو الخدمة على إشباع حاجة بشرية في لحظة معينة وفي ظرف معينة». ومن المتفق عليه ، أنه كلما زادت شدة الحاجة التي يسعى الانسان لاشباعها ، زادت بذلك قدرة السلعة على تحقيق هذا الاشباع ، وهذا يعني أن درجة المنفعة تعتمد على شدة الحاجة المطلوب اشباعها بالسلعة المعينة . لذا نجد ان فكرة المنفعة ليست صفة موضوعية ، بل هي صفة شخصية ، لانها تعبر عن علاقة مباشرة بين الانسان والسلع ، ونظراً لأنها صفة ذاتية فإنها تتغير بتغير الأفراد من جهة، كما أنها تتغير أيضاً من وقت لآخر وحتى بالنسبة للفرد الواحد من جهة أخرى .

### ٢-١ المنفعة الكلية والمنفعة الحدية Total and Marginal Utility

لقد إنطلق الكلاسيك في إعتادهم على أداة المنفعة كأسلوب لتحليل سلوك المستهلك على إمكانية أو افتراض قياس المنفعة، أي إمكانية قياس الإشباع الذي يحصل عليه الإنسان نتيجة لإستهلاكه وحدات متتالية من سلعة معينة وخلال فترة زمنية معينة، إذ تصوروا إنه كلما زادت الكمية التي يستهلكها الإنسان خلال هذه المدة من سلعة معينة، كلما زادت معها وحدات المنفعة التي يحصل عليها نتيجة لهذا الإستهلاك، حتى يصل الى حد معين بعده لا تزيد وحدات المنفعة بزيادة الإستهلاك، ويطلق على هذا الحد (حد الإشباع الكامل) والذي عنده تبلغ وحدات المنفعة أعلى مستوى ممكن ، أما عدد وحدات المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من جراء إستهلاكه لكمية محددة من سلعة ما وخلال فترة زمنية معينة تعرف بالمنفعة الكلية (Total Utility).

واستناداً الى خصائص الحاجات البشرية، يمكن القول إن زيادة الكمية المستهلكة من سلعة معينة وحتى بلوغ مرحلة الإشباع الكامل، فإن أي زيادة بعد ذلك الحد

لا تؤدي إلى زيادة درجة المنفعة والإشباع التي يحققها المستهلك. بل تؤدي إلى إنقاصها، نظراً لما يؤدي إليه الإستمرار بالإستهلاك - بعد حد الإشباع الكامل - من ضيق وعدم إرتياح يُحس به المستهلك، بمعنى آخر أنه لو استمر المستهلك بأخذ وحدات أخرى من السلعة وبعد حد الإشباع الكامل، فإن المنفعة سوف تتحول إلى ألم (إلى منفعة سالبة) .

وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن المنفعة الكلية هي «عبرة عن مجموع المنافع المتحققة من جميع الوحدات المستهلكة من السلعة ولحد معين، وهذه المنفعة تتزايد بتزايد عدد الوحدات ولكن بصورة متناقصة» أما المنفعة الحدية *Marginal Utility* فيقصد بها «مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم عن تغير الكمية المستهلكة من سلعة ما بوحدة واحدة وخلال فترة زمنية معينة أو أنها تعني «منفعة الوحدة الأخيرة أو الوحدة الإضافية، وهذه المنفعة تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة، وإلى حد معين» أو يمكن القول بأنها عبارة عن «الإضافة إلى المنفعة الكلية الناجمة عن زيادة الوحدات المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة ويمكن التعبير عن المنفعة الحدية بالصيغة التالية :

التغير في المنفعة الكلية

$$\frac{\text{المنفعة الحدية}}{\text{التغير في عدد الوحدات المستهلكة من السلعة}} =$$

التغير في عدد الوحدات المستهلكة من السلعة

مثال :

الحالة	عدد الوحدات المستهلكة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
أ	١٠	١٥	-
ب	١١	١٨	٣

$$\Delta م ك = \frac{\Delta م ك}{\Delta ك}$$

حيث م ك تشير إلى المنفعة الحدية

$\Delta م ك$  تشير إلى التغير في المنفعة الكلية

$\Delta$  ك تشير الى التغير في كمية الإستهلاك

$$\frac{\Delta \text{ م ك}}{\Delta \text{ ك}} = \text{م ك}$$

$$\frac{18 - 10}{11 - 10} =$$

$$\frac{8}{1} =$$

= ٨ المنفعة الحدية ( تعني منفعة الوحدة الحادية عشر )

وهذا يعني أن الوحدة الحادية عشرة تحقق منفعة قدرها (٨) وحدات .

### ٣-١- قانون تناقص المنفعة الحدية :

لقد توصل العالم الألماني هيرمان جوشن (١٨١٠-١٨٥٨) الى قانون يعرف باسمه، ينص « على أن شدة المتعة تبلغ حداً معيناً ثم تبدأ بالتناقص حتى تنتهي بالإختفاء، وقد إستعار بعض الإقتصاديون هذا القانون وطبقوه على المنفعة وانتهوا بذلك ، الى أن المنفعة الإضافية الناجمة عن إستهلاك وحدات إضافية ومتجانسة من سلعة ما تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة منها ، حتى تنعدم عند الإشباع.

وقد أشار مارشال الى هذه الظاهرة بقوله « إن المنافع المتحققة من إستهلاك وحدات متتالية من سلعة ما تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة منها والى حد معين ، وإذا ما استمر الإستهلاك لهذه الوحدات من تلك السلعة وبنفس الفترة الزمنية ، فقد تتحول المنفعة الموجبة ( الإضافية ) الى منفعة سالبة ( الألم ) وقد اطلق علي هذه الظاهرة «بقانون تناقص المنفعة الحدية ، Diminishing Marginal Utility وعادةً فإن تناقص المنفعة الحدية تختلف من سلعة الى أخرى.

### ٤-١- طبيعة العلاقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية :

مما لا شك فيه ،أن هناك علاقة وثيقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية، حيث من خلال هذه العلاقة يمكن معرفة وقياس إحداها عند معرفة الأخرى، فإذا عرفنا مقدار

المنفعة الحدية الناجمة عن إستهلاك عدد معين من وحدات السلعة، فاننا سنستطيع معرفة المنفعة الكلية التي يحققها المستهلك من جراء إستهلاكه هذا وذلك عن طريق تجميع المنافع الحدية عند كل مستوى من مستويات الإستهلاك ، ونظراً لمبدأ قانون تناقص المنفعة الحدية، فاننا نلاحظ أن المنفعة الكلية تتسم بالتزايد بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة، ولكن بصورة متناقصة، حتى تصل الى أعلى مستوى لها (حد الإشباع الكامل) وذلك عندما تبلغ المنفعة الحدية درجة الصفر، أما اذا إستمر المستهلك بالإستهلاك الى ما بعد (حد الإشباع الكامل) فان المنفعة الحدية تبدأ في أن تصبح سالبة مما يؤدي الى تناقص المنفعة الكلية .

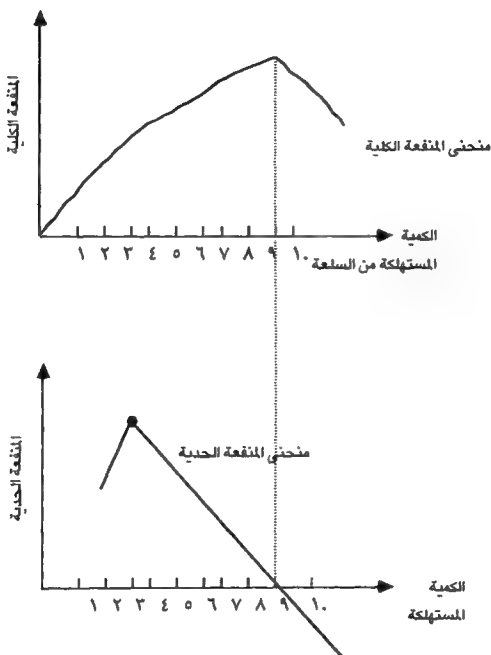
ويمكن تلخيص العلاقة بين كل من المنفعة الحدية والمنفعة الكلية بالنقاط التالية :

- تتزايد المنفعة الكلية ودرجات متناقصة، اذا كانت المنفعة الحدية موجبة.
- تبلغ المنفعة الكلية أقصى حد لها .عندما تصل المنفعة الحدية الى الصفر.
- تأخذ المنفعة الكلية بالتناقص. عندما تصبح المنفعة الحدية سالبة ويمكن توضيح تلك العلاقة من خلال الجدول التالي :

مثال : من الجدول التالي استخرج المنفعة الكلية من المنفعة الحدية

عدد الوحدات المستهلكة - من التفاح -	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
١	١٠	١٠
٢	٨	١٨
٣	٦	٢٤
٤	٥	٢٩
٥	٤	٣٣
٦	٣	٣٦
٧	٢	٣٨
٨	١	٣٩
٩	٠	٣٩
١٠	١-	٣٨

كما يمكن توضيح تلك العلاقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية بالرسم البياني التالي :



ويعود سبب تناقص المنفعة الحدية لسببين هما :

١- أن السلع لا يمكن أن تكون بدائل كاملة عن بعضها البعض ، إذ أن كل سلعة منها تتميز بخصائص محددة تجعلها صالحة لإشباع حاجة واحدة أو عدد محدود من



الحاجات دون غيرها ، لذا فإن تزايد الكمية المستهلكة من سلعة ما وفي وقت محدد لابد وأن يؤدي الى تناقص منفعتها الحدية.

٢- لا توجد حاجة بشرية غير قابلة للإشباع ، بمعنى أن أي حاجة لابد من أن تُشبع بإستهلاك الوسيلة المناسبة وبكمية محددة سواء كانت هذه الكمية قليلة أم كثيرة ، وبما أن شدة الحاجة تتناقص كلما أشبع جزءاً منها بسبب قابلية الحاجة للتجزئة، لذلك فإن المنفعة تتناقص أيضاً إلى أن تصل إلى الصفر عند نقطة الإشباع الكامل .

### ٥-١- توازن المستهلك باستخدام أسلوب المنفعة الحدية :

يُقصد بتوازن المستهلك، هو حصول المستهلك على أقصى إشباع ممكن إستناداً الى دخله النقدي وإلى أسعار السلع المختلفة السائد في السوق.

إن المعيار الذي يستند عليه المستهلك في تحديد وضعه التوازني يتحقق عندما تتساوى المنفعة المكتسبة مع المنفعة المضحية بها : أي يتحقق توازن المستهلك عندما تصبح المنفعة المكتسبة = المنفعة المضحية بها .

أما المنفعة المكتسبة فهي عبارة عن الإشباع الذي تحققه الوحدات المتتالية المستهلكة من السلعة .

أما المنفعة المضحية بها فهي عبارة عن الثمن المدفوع لكل وحدة من وحدات السلعة.

وحتى يصل المستهلك الى وضعه التوازني الذي يتحدد من خلال الموازنة بين إمكانياته التي تتحدد بدخله النقدي والمحدود وأسعار السلع السائد في السوق وبين رغباته التي تتحدد بالمنافع أو الإشباع الذي تتحققه الوحدات المستهلكة من السلعة التي يستطيع الحصول عليها بدخله النقدي، كان لابد من إفتراض مايلي:

- ثبات الدخل النقدي للمستهلك.

- ثبات أسعار السلع التي يرغب المستهلك الحصول عليها.

- ثبات ذوق المستهلك.

وعند معالجة موضوع توازن المستهلك، لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار، إن المنافع

المتحققة من وحدات متتالية من سلعة تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من سلعة ولحد معين وذلك حسب قانون تناقص المنفعة الحدية.

#### ١-٥-١ توازن المستهلك في حالة وجود سلعة واحدة :

من أجل تحديد الوضع الوازني للمستهلك وفي حالة سلعة واحدة، فإن المعيار الذي يستند عليه يتمثل بالمقارنة أو الموازنة بين المنفعة التي يحصل عليها من كل وحدة من وحدات السلعة (المنفعة المكتسبة) والتمن الدفوع لكل وحدة (المنفعة المضحية بها). ويمكن التعبير عن وضع التوازن للمستهلك وفي حالة سلعة واحدة بالصيغة التالية :

المنفعة الحدية للسلعة

وضع التوازن =

ثمن السلعة

#### ٢-٥-١ توازن المستهلك في حالة عدة سلع :

لما كان المستهلك لا ينوي أو يرغب بشراء سلعة واحدة فقط وإنما مجموعة من السلع نظراً لتعدد حاجاته ورغباته. لذا فإن المستهلك في هذه الحالة يكون في حالة توازن وفي حالة عدة سلع ولكل سلعة ثمنها المحدد في السوق عندما يتحقق الشرطين التاليين :

#### الشرط الأول :

عندما تتناسب وتتساوى المنافع الحدية للسلع المختلفة مع اثمانها، ويمكن التعبير عن ذلك الشرط بالصيغة التالية :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ١}}{\text{ثمن السلعة ١}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ج}}{\text{ثمن السلعة ج}} = \dots \text{ ن}$$

$$\text{أي أن } \frac{1}{س} = \frac{ب}{س ب} = \frac{ج}{س ج} = \dots \text{ ن}$$

أن خارج قسمة المنفعة الحدية للسلعة على ثمنها يعني ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على سلع مختلفة من منفعة، لذا واستناداً إلى هذا الشرط فإن المستهلك يكون في حالة توازن عندما تحقق الوحدة النقدية المنفقة على سلع مختلفة منافع متساوية.

فمن الطبيعي واستناداً الى قانون تناقص المنفعة الحدية، فإن المستهلك والذي يهدف الى تحقيق أقصى اشباع ممكن والذي لا يتحقق الا من خلال حصوله على اكبر المنافع بدخله النقدي المحدود، لذا يبدأ اتفاقه للوحدة النقدية على السلعة التي تحقق له اكبر اشباع ممكن وباستمراره بالشراء منها لعدد من الوحدات تأخذ المنفعة بالتناقص، إذ لا بد في هذه الحالة أن يصل الى حد معين تتساوى ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على السلعة (أ) مع الوحدة النقدية المنفقة على السلعة (ب) وباستمراره بالشراء من كل من السلعتين أ، ب واستناداً الى قانون تناقص المنفعة الحدية، فإن المنافع التي يحصل عليها من كل من السلعتين (أ، ب) تأخذ بالتناقص الى الحد الذي لا بد ان يتساوى مع المنفعة التي تحققها الوحدة من السلعة (ج)، وعند هذا الحد يكون الشرط الاول للتوازن قد تحقق وذلك عند النقطة التي يتساوى فيها ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على السلع (أ، ب، ج) من منافع متساوية.

### مثال (٣)

ما تحققه الوحدة النقدية على السلع المختلفة أ، ب، ج من منفعة.

وحدات المنفعة عدد الوحدات	١	ب	ج
١	٤	٦	٨
٢		٥	٧
٣		٤	٦
٤			٥
٥			٤

فلو فرضنا ان المستهلك يرغب بالحصول على السلع (أ، ب، ج) وأن الوحدة النقدية ولتكن (الدينار الواحد) المنفق على وحدات مختلفة من هذه السلع يحقق المنافع الواردة في الجدول اعلاه وانطلاقاً من ان المستهلك يهدف في الحصول على أقصى اشباع ممكن بدخله النقدي المحدود واستناداً الى اسعار السلع السائدة في السوق، وبناء على ما تقدم، فإن المستهلك يبدأ اتفاقه الدينار الواحد على السلعة (ج)

لأنها تحقق له منفعة قدرها (٨) وهي اكبر مما يحققه الدينار لو قام بانفاقه على السلعتين ب، أ، كما يفضل ان يشتري الوحدة الثانية من (ج) وبسعر دينار واحد على الوحدة الأولى من كل من السلعتين (ب، أ) لأنها تحقق له منفعة قدرها (٧) وهي اكبر من المنفعة التي يمكن أن يحصل عليها من الوحدة الأولى من سلعة (أ) وقدرها (٤) ومنفعة الوحدة الأولى من سلعة (ب) وقدرها (٦).

ويستمر بشراء الوحدة الثالثة من (ج) وبسعر دينار واحد، وفي هذه الحالة يلاحظ أن الدينار المنفق على الوحدة الثالثة من سلعة (ج) يحقق منفعة تتساوى مع المنفعة التي يحققها الدينار المنفق على الوحدة الأولى من (ب)، حيث كل من هاتين الوحدتين يحققان نفس المنفعة وقدرها (٦) وسيستمر بانفاق الدينار الواحد على السلعتين (ب، ج) حيث يشتري الوحدة الرابعة من (ج) والتي تحقق له منفعة وقدرها (٥) وحدة والوحدة الثانية من (ب) وتحقق له منفعة وقدرها (٥) أيضاً.

وهكذا يستمر شراء الوحدة الخامسة من (ج) والتي تحقق (٤) وحدات منفعة والوحدة الثالثة من (ب) والى تحقق له (٤) وحدات منفعة أيضاً كما يبدأ بشراء الوحدة الأولى من أ نظراً لأنها تحقق له ٤ وحدات منفعة أيضاً، وبهذا العدد من الوحدات من كل من أ، ب، ج يكون قد تحقق للمستهلك الشرط الأول للتوازن والذي يتمثل بتساوي وتناسب المنافع الحدية للسلع المختلفة مع أثمانها.

ولكن السؤال المطروح هو من يقول أن دخله النقدي المخصص للاتفاق على هذه السلع كافياً أم غير كافٍ لشراء هذه الوحدات من السلع المختلفة، وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني للتوازن.

#### الشرط الثاني :

أن يتساوى انفاقه على السلع المختلفة مع دخله النقدي أي (عدد الوحدات المشتراة من السلعة أ × سعر الوحدة الواحدة من أ) + (عدد الوحدات المشتراة من السلعة ب × سعر الوحدة من السلعة ب) + (عدد الوحدات المشتراة من السلعة ج × سعر الوحدة الواحدة من السلعة ج) = الدخل النقدي

$$\text{أي } (ك \times ١ \text{ س أ}) + (ك ب \times \text{س ب}) + (ك ج \times \text{س ج}) = د$$

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي :

#### مثال (٤)

مستهلك خصص جزءاً من دخله النقدي وقدره (٢٧) دينار للاتفاق على السلعتين أ، ب.

فإذا علمت أن سعر الوحدة الواحدة من سلعة ١ = ٣ دينار

وأن سعر الوحدة الواحدة من سلعة ب = ٥ دينار

المطلوب : تحديد الوضع التوازني للمستهلك - أي عدد الوحدات التي يمكن الحصول عليها من كل من السلعتين (أ، ب) استناداً الى دخله النقدي وأسعار السلع السائدة في السوق وذلك إذا توفرت لديك المعلومات الإضافية التالية .

عدد الوحدات	المنفعة الحدية للسلعة ١	ما تحققة الوحدة النقدية من منفعة	المنفعة الحدية للسلعة ب	ما تحققة الوحدة النقدية من منفعة
١	$3 \div 15$	٥	$5 \div 20$	٤
٢	$3 \div 12$	٤	$5 \div 15$	٣
٣	$3 \div 9$	٣	$5 \div 10$	٢
٤	$3 \div 6$	٢	$5 \div 5$	١

#### الجواب :

يمكن تطبيق الشرط الأول للتوازن في نفس الحدود، وذلك بقسمة المنافع الحدية للسلع المختلفة على اثانها، أما النتائج المتحققة من القسمة على كل وحدة من السلعتين من منفعة، ومن خلال متابعة النتائج المتحصلة سوف نلاحظ أن هناك نتائج متساوية وبوحدات مختلفة من السلعتين وهذه النتائج المتساوية ما هي إلا عبارة عن مراكز توازن - أي أنها تشير الى ما تحققة الوحدة النقدية من منافع متساوية.

حيث يلاحظ أن هناك ثلاث مراكز توازن، وكل مركز يشير الى مجموعة سلعية، حيث يشير المركز الأول المتمثل بالرقم (٤) والمقابل للوحدة الأولى من سلعة (ب) وللوحدة الثانية من سلعة (أ) وهذا المركز يشير الى أن الدينار المنفق على الوحدة الأولى من سلعة (ب) يحقق نفس الاشباع الذي يحققه الدينار المنفق على الوحدة الثانية من سلعة (أ).

وإذا كان الشرط الأول قد تحقق في هذا المركز، لكن هذا يشير إلى توازن المستهلك، ومن أجل تحقيق ذلك لابد من توفر الشرط الثاني للتوازن : أي لابد أن يتساوى انفاقه على السلعتين مع دخله النقدي.

حيث إذا كان المركز الأول يشير إلى وحدة من سلعة (ب) ولما كان سعرها (٥) دنانير للوحدة الواحدة.

∴  $١ \times ٥ = ٥$  دنانير خصصت للانفاق على السلعة (ب) كما يشير إلى وحدتين من السلعة (أ) ولما كان سعر الوحدة الواحدة منها (٣) دينار .

∴  $٢ \times ٣ = ٦$  دنانير خصص للانفاق على السلعة (أ)

∴  $٦ + ٥ = ١١$  دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب لكن  $١١ \neq ٢٧$

وبذلك لا يتحقق الشرط الثاني للتوازن لعدم تساوي انفاقه على السلعتين مع دخله النقدي، حيث لا زالت لديه نقود لابد من انفاقها، لأن النقود كنقود لا تحقق اشباعاً، لذا لابد من انفاقها لشراء وحدات أخرى من السلعتين للحصول على مزيد من الاشباع وعلى هذا الأساس فإن المركز الأول للتوازن يهمل أما في المركز الثاني للتوازن والمتمثل بالرقم (٣) والذي يشير إلى وحدتين من السلعة (ب) وثلاث وحدات من السلعة (أ) وفي هذا العدد من الوحدات من السلعتين يتحقق الشرط الأول للتوازن.

أي أن الدينار المنفق على كل من السلعتين أ، ب يحقق منافع متساوية في الوحدة الثالثة من (أ) والوحدة الثانية من (ب) وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني

$$٣ \times ٩ = ٢٧ \text{ دينار خصص للانفاق على سلعة أ}$$

$$٢ \times ١٠ = ٢٠ \text{ دينار خصص للانفاق على سلعة ب}$$

$$٩ + ١٠ = ١٩ \text{ دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب}$$

لكن  $١٩ \neq ٢٧$  (يهمل أيضاً)

أي أن انفاقه على السلعتين لم يتساوى مع دخله النقدي، وهذا يعني أنه لا زالت هناك وحدات نقدية باقية لدى المستهلك لابد من انفاقها على وحدات أخرى من السلعتين.

المركز الثاني : إن قيمة المركز التوازني تشير إلى ما يحققه الدينار المنفق على وحدات مختلفة من السلع المختلفة من منافع متساوية .

أما في المركز الثالث للتوازن والمتمثل بالرقم (٢) والذي يشير الى (٤) وحدات من السلعة (أ) و (٣) وحدات من السلعة (ب)، وفي هذا العدد من الوحدات من السلعتين يتحقق الشرط الأول للتوازن، أي أن الدينار المنفق على كل من السلعتين (أ، ب) يحقق منافع متساوية وذلك في الوحدة الرابعة من السلعة (أ) والوحدة الثالثة من السلعة (ب)، وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني للتوازن، حيث :

$$٤ \times ٣ = ١٢ \text{ دينار خصص للانفاق على السلعة أ}$$

$$٣ \times ١٥ = ٤٥ \text{ دينار خصص للانفاق على السلعة ب}$$

$$١٢ + ٤٥ = ٥٧ \text{ دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب}$$

$$\therefore ٥٧ = ٥٧$$

الانفاق = الدخل النقدي

وبهذا المركز - المركز الثالث - يكون المستهلك قد حقق توازنه، حيث تحقق شرطاً التوازن في آن واحد وذلك عندما يشتري المستهلك أربع وحدات من سلعة أ، وثلاث وحدات من سلعة ب، وهذه تمثل أفضل مجموعة سلعية يستطيع المستهلك أن يحصل عليها بدخله النقدي المحدود واستناداً الى الأسعار السائدة في السوق لكل من السلعتين والتي تحقق للمستهلك أفضل اشباع ممكن.

## ٦-١ اشتقاق منحنى الطلب من حالة توازن المستهلك :

باستخدام توازن المستهلك وعلى ضوء فرضيات نظرية المنفعة الحدية، فإنه يمكن اشتقاق منحنى الطلب للمستهلك على سلعة معينة، إذ أن تحديد نقطة التوازن، سوف تمكن من تحديد الكمية المطلوبة من السلعة وعند سعر معين، فإذا تغير سعر السلعة -مع بقاء دخل المستهلك وسعر السلعة الأخرى ثابتاً - فإن ذلك سوف يؤدي الى اختلال حالة التوازن السابقة والتحول الى نقطة توازن جديدة، نظراً لأن تغير سعر إحدى السلعتين سوف يدفع المستهلك الى إعادة النظر في مشترياته من تلك السلعة، كما يؤدي ذلك الى أن المنفعة التي يحققها الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة التي تغير سعرها سوف لا يساوي ما يحققه الدينار من منفعة على السلعة التي لم يتغير سعرها.

وعند الانتقال من نقطة التوازن السابقة الى نقطة التوازن الجديدة، لابد أن يرافق ذلك تفسير في الكمية المطلوبة من السلعة نظراً لتغير سعرها، وفي نقطة التوازن الجديدة، نحصل على نقطة أخرى على منحني الطلب للمستهلك على السلعة. وبتكرار تغير سعر السلعة وما يتبعه من تغير في الكمية المطلوبة منها ولعدة مرات، سوف نتوصل الى سلسلة من النقاط التوازنية وعند ايصالها مع بعضها، سوف نحصل على منحني طلب المستهلك للسلعة، الذي يبين العلاقة بين الكمية المطلوبة منها وعند الاسعار المختلفة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (كدخل المستهلك، الذوق، اسعار السلع الأخرى).

ففي نقطة التوازن السابقة - التحليل السابق لتوازن المستهلك - وجدنا أن المستهلك يصل الى أقصى اشباع ممكن، عندما يقوم بانفاق (٢٧) دينار من دخله النقدي وذلك عندما يشتري أو يحصل على (٤) وحدات من السلعة (أ) و (٢) وحدات من السلعة (ب)، وذلك عندما كان سعر الوحدة الواحدة من سلعة (أ) يساوي (٣) دينار وسعر الوحدة الواحدة من سلعة (ب) يساوي (٥) دينار، وعند نقطة التوازن هذه تتحدد النقطة الأولى ولتكن (A) على منحني طلب المستهلك للسلعة.

فلو فرضنا أن ثمن السلعة (ب) انخفض من (٥) دينار الى (٢,٥) دينار، فإن هذا التغير سوف يؤدي الى حالة عدم التوازن، حيث يصبح الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يحقق منفعة أقل مما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (أ)، لذا فإن المستهلك سوف يعيد النظر في مشترياته من السلعة (ب) وسوف يشتري كمية أكبر منها الى الحد الذي يحقق له الدينار المنفق على كل من السلعتين منافع متساوية. وعند هذا الحد سوف تتحدد نقطة توازن جديدة. وهنا لابد من اعادة منطوق المثال السابق ليصبح بالشكل الآتي :

دخل المستهلك = ٢٧ دينار (ثابت)

سعر الوحدة الواحدة من سلعة ١ = ٣ دينار (ثابت)

سعر الوحدة الواحدة من سلعة ب = ٢,٥ دينار (ثابت)

ولنفرض أنه توفرت لدينا المعلومات التالية عن المنافع الحدية للسلع أ، ب



عدد الوحدات المستهلكة	م ح ١	س ١	م ح ١ س ١	م ح ب	س ب	م ح ب س ب	س ب	م ح ب س ب
١	٢٧	٣	٩	٤٠	٥	٨	٢,٥	١٦
٢	٢٤	٣	٨	٣٥	٥	٧	٢,٥	١٤
٣	٢١	٣	٧	٣٠	٥	٦	٢,٥	١٢
٤	١٨	٣	٦	٢٥	٥	٥	٢,٥	١٠
٥	١٥	٣	٥	٢٠	٥	٤	٢,٥	٨
٦	١٢	٣	٤	١٥	٥	٣	٢,٥	٦
٧	٩	٣	٣	١٠	٥	٢	٢,٥	٤
٨	٦	٣	٢	٥	٥	١	٢,٥	٢

في الحالة الأولى للتوازن، يلاحظ أن شرطي التوازن يتحققان عندما يشتري ٤ وحدات من سلعة (١) وثلاث وحدات من سلعة (ب)، حيث أن الشرط الأول يتحقق عندما تكون

$$\frac{\text{م ح ب}}{\text{س ب}} = \frac{\text{م ح ١}}{\text{س ١}}$$

$$\frac{٣٠}{٥} = \frac{١٨}{٣} =$$

$$٦ = ٦ \text{ (الشرط الأول)}$$

وهذا يعني أنه بهذه الوحدات من السلعتين، فإن الدينار المنفق على هذه الوحدات الأخيرة من السلعتين يحقق منافع متساوية وقدرها (٦) وحدات منفعة، أما الشرط الثاني والذي يتحقق عندما يُصبح

$$\text{مجموع انفاقه على السلع المختلفة} = \text{دخله النقدي}$$

$$= ٥ \times ٣ + ٢ \times ٤$$

$$٢٧ = ٢٧ = ١٥ + ١٢ \text{ (الشرط الثاني)}$$

$$\text{أي أن الانفاق} = \text{الدخل النقدي}$$

وبذلك يكون شرطاً التوازن قد تحققاً في هذه الوحدات المحددة.

وهكذا يلاحظ أن الكمية المطلوبة المشتراة من كل من السلعتين أ، ب، قد تحددت في نقطة التوازن واستناداً إلى الاسعار المحددة لكل منهما - لتكن نقطة A -.

والآن لو فرضنا أن سعر السلعة (ب) قد انخفض من (٥) دينار إلى (٢,٥) دينار (مع بقاء دخل المستهلك المخصص للاتفاق على السلعتين، وسعر السلعة (أ) ثابتاً)، فإن ذلك الانخفاض سوف يؤدي إلى اختلال حالة التوازن السابقة، هذا مما يدفع المستهلك إلى إعادة النظر في مشترياته من السلعة (ب)، حيث يصبح الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يحقق منفعة أقل مما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (أ) (استناداً إلى قانون تناقص المنفعة الحدية)، مما يدفع المستهلك إلى شراء كمية أكبر من السلعة (ب) ويستمر بالشراء إلى الحد الذي يتساوى عنده ما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يساوي ما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (أ)، ويتحقق ذلك عندما يشتري (٤) وحدات من سلعة (أ) و (٦) وحدات من سلعة (ب) ويتحقق في ذلك شرطاً التوازن للمستهلك.

### الشرط الأول

$$\frac{م ح ب}{س ب} = \frac{م ح أ}{س أ}$$

$$\frac{١٥}{٢,٥} = \frac{١٨}{٢}$$

$$٦ = ٦$$

وبذلك يتحقق الشرط الأول عندما يحقق الدينار المنفق على تلك الوحدات من السلعتين منافع متساوية تساوي (٦) وحدة منفعة.

أما الشرط الثاني والذي يتطلب تساوي مجموع انفاقه على السلعتين = دخله النقدي، حيث :

$$٢٧ = ٢,٥ \times ٦ + ٢ \times ٤$$

$$٢٧ = ١٥ + ١٢$$

$$٢٧ = ٢٧$$

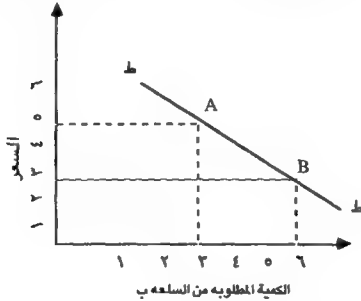
وبذلك يكون الشرط الثاني قد تحقق

ولنفرض أن نقطة التوازن الثانية هي ( B )، والتي تشير إلى الكمية المطلوبة من السلعة (ب) وتساوي (٦) وحدة وإلى سعرها والذي هو (٢,٥) دينار ومن خلال ايصال النقطتين (B,A) واللواتي تمثلان نقطتا توازن المستهلك بالحالة الأولى والثانية يمكن أن نحصل على منحنى الطلب للمستهلك على السلعة (ب)، ويمكن استخلاص النتائج المتعلقة بالسلعة (ب) بالجدول التالي :

جدول الطلب للسلعة (ب)

الحالة	السعر	الكمية المطلوبة
A	٥	٣
B	٢,٥	٦

كما يمكن تحويل ارقام الجدول السابق إلى رسم بياني على النحو التالي :



## ٧-١ فائض المستهلك : (Consumer's Surplus)

ترتبط فكرة فائض المستهلك ارتباطاً وثيقاً بنظرية المنفعة وتوازن المستهلك، فكثيراً ما نجد أن المنفعة أو الإشباع الذي نحصل عليه من سلعة معينة يفوق السعر الذي ندفعه لشرائها، وهذا يعني أن الشخص قد يقدر أو يحدد سعراً لسلعة يرغب بشرائها سعراً أعلى من السعر الفعلي المحدد لها في السوق، ويعتبر الفرق بين السعر الشخصي

(السعر الذي حدده الشخص) وبين السعر السوقي (المحدد عن طريق الطلب والعرض) فائضاً أو إشباعاً إضافياً والذي يطلق عليه (بفائض المستهلك)، وهكذا يمكن تعريف فائض المستهلك بأنه «الفرق بين المبلغ الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه للحصول على سلعة معينة، والمبلغ الذي دفعه فعلاً لتلك السلعة وحسب ما حددته آلية السوق».

وهناك تطبيقات كثيرة لفائض المستهلك في الحياة اليومية، كأن يكون شخص مستعد لأن يدفع عشرة دنانير للحصول على قميص (بحجم معين ولون معين)، حيث أن له صديق سبق وأن اشتراه بذلك السعر، ولكن بعد نزوله للسوق وجد نفس القميص وبنفس المواصفات والذي يرغب بشرائه لكن بعد المفاصلة والتعامل استطاع أن يحصل عليه بسبعة دنانير. وبذلك يكون هذا المستهلك قد حقق فائضاً قدره ثلاثة دنانير وهذا الفائض هو ما يسمى بفائض المستهلك ولفهم فكرة فائض المستهلك دعنا نستعرض المثال الوارد بالجدول التالي والذي يمثل جدول الطلب الفردي على اللحوم وللمستهلك معين، ودعنا نفترض أن السعر التوازني (الذي يتحدد عن طريق الطلب والعرض) ولسلعة اللحوم في السوق هو (٢) دينار للكيلو الواحد.

**جدول الطلب على اللحوم لمستهلك معين**

السعر (دينار)	الكمية (كغم)
٣,٢٥٠	١
٣,٠٠٠	٢
٢,٧٥٠	٣
٢,٥٠٠	٤
٢,٢٥٠	٥
٢,٠٠٠	٦
١,٧٥٠	٧
١,٥٠٠	٨
١,٢٥٠	٩
١,٠٠٠	١٠

حيث يلاحظ من الجدول السابق، أن المستهلك مستعد أن يدفع ٣,٢٥ دينار لشراء الكيلو غرام الأول من اللحم، بينما يستطيع الحصول عليه بسعر (٢) دينار فقط (سعر التوازن). وهذا يعني أن المستهلك قد حقق فائضاً عند شراء الكيلو غرام الأول وقدره  $(٣,٢٥ - ٢,٠٠) = ١,٢٥$  دينار.

وكذلك الحال بالنسبة للكيلو غرام الثاني، حيث كان المستهلك مستعداً لدفع (٣) دينار بينما حصل عليه بـ (٢) دينار فقط وهو سعر التوازن في السوق وبالتالي فإن المستهلك قد حقق فائضاً عند شراء الكيلو غرام الثاني قدره  $(٣ - ٢) = ١$  دينار. وهكذا يلاحظ أن عند كل كيلو غرام لحم يشتريه المستهلك، أن هناك فرقاً بين ما كان المستهلك مستعداً لدفعه وبين ما يدفعه فعلاً إلى أن يشتري الكيلو غرام السادس من اللحم، ففي هذا الكيلو غرام نجد أن هناك تساوي بين ما يستعد لدفعه وما يدفعه فعلاً. لهذا فإن فائض المستهلك عند الكيلو غرام السادس = صفراً.

ويمكن حساب مجموع فائض المستهلك في المثال والجدول السابق من خلال جمع فائض المستهلك الذي حصل عليه عند شراء كل كيلو غرام من اللحم والذي يمكن توضيحه بالجدول التالي :

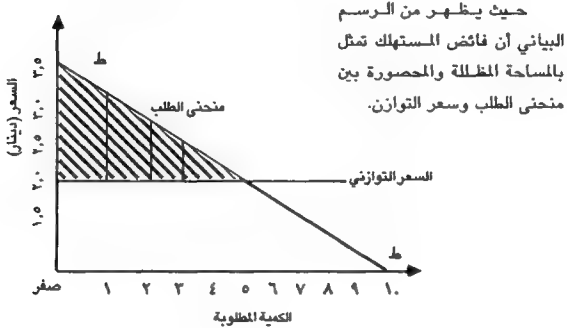
#### منحني الطلب وفائض المستهلك

الكمية المشتراة (كغم)	السعر الشخصي (دينار)	سعر التوازن (دينار)	فائض المستهلك (دينار)
١	٣,٢٥	٢	١,٢٥
٢	٣,٠٠	٢	١,٠٠
٣	٢,٧٥	٢	,٧٥
٤	٢,٥٠	٢	,٥٠
٥	٢,٢٥	٢	,٢٥
٦	٢,٠٠	٢	صفر
المجموع	١٥,٧٥٠	١٢,٠٠	٣,٧٥

حيث يظهر من الجدول اعلاه، أن المستهلك قد حقق فائضاً قدره (٣,٧٥) دينار

وهو عبارة عن مجموع ما حصل عليه عند شراءه الكيلو غرامات الستة من اللحم، وأن هذا الفائض كان عبارة عن الفرق بين السعر الشخصي - السعر الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه وبين السعر التوازني المحدد في السوق (السعر الذي دفعه فعلاً)، والذي تمثل في العمود الأخير من الجدول السابق.

كما يمكن تمثيل فائض المستهلك في مثالنا السابق بالرسم البياني التالي :



وعادة فإن فائض المستهلك يتأثر بتغير السعر، فلو انخفض سعر اللحم في السوق من (٢) دينار إلى (١,٥) دينار للكيلوغرام الواحد، يلاحظ أن ذلك يدفع المستهلك لشراء كمية أكبر من اللحم وبذلك يحقق فائضاً أكبر والعكس صحيح في حالة ارتفاع سعر اللحم التوازني في السوق فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض فائض المستهلك.

## ٨-١ تقويم نظرية المنفعة :

على الرغم من أهمية التحليل الكلاسيكي فيما يتعلق بسلوك المستهلك، حيث أنه مهد الطريق لتحليل ودراسات أكثر شمولاً ودقة، كما أنه وجه الانتظار إلى أهمية هذا الموضوع في مجال النظرية الاقتصادية، حيث لاحظنا كيف استطاع الكلاسيك من تحليل سلوك المستهلك وهو يقوم بانفاق دخله النقدي المحدود لشراء السلع المختلفة، وكيف يتحدد وضعه التوازني - أي الوصول إلى أقصى إشباع ممكن - استناداً إلى

امكانياته، كما أن هذه النظرية ساعدت على توضيح الخلفية النظرية لمنحنى الطلب وفهم مبدأ فائض المستهلك، لكن على الرغم من ذلك فإن هذه النظرية واجهت بعض الانتقادات التي منها مايلي :

أ- أن عدم قابلية بعض السلع للتجزئة أو التقسيم تجعل عملية المقارنة بين المنفعة الحدية للوحدات المتتالية المستهلكة من سلعة ما عملية غير ممكنة، فبعض السلع تم شراؤها كوحدة واحدة وتأتي منفعتها من كونها كذلك، فالسيارة والمنزل وغيرها من السلع المعمرة التي يشتريها المستهلك لا يمكن تجزئتها وبالتالي لا يمكن تقدير المنفعة الحدية للدينار الواحد منها، مما يعني أن نظرية المنفعة الحدية المبنية على استهلاك وحدات صغيرة ومتتالية من السلعة لا تنطبق على مثل هذه السلع ذات الاستعمال الطويل المدى أو المعمرة.

ب- تفترض النظرية إمكانية قياس المنفعة كمياً، ولكن في الواقع فإن الشعور بالاشباع أو السعادة أو الرضى أو الألم أو غيرها من الأمور والتي يغلب عليها طابع الشعور بالاحساس، لا يمكن التعبير عنها أو قياسها كمياً بمقياس متفق عليه كما تقاس المسافة أو الوزن، فهي تقييم شخصي لدى شعور المستهلك، وهذا التقييم يختلف من شخص لآخر، وبالتالي فإن التحليل السابق المبني على افتراض قياس المنفعة كمياً أصبح عرضة للانتقاد، مما أدى إلى ظهور نظريات بديلة لمعالجة ذلك الخل.

ج- لقد افترض الكلاسيك في تحليلهم لسلوك المستهلك، أن المستهلك يسلك سلوكاً عقلانياً، بينما واقع الحال يشير إلى ظهور الكثير من المؤثرات التي أخذت تؤثر على ذلك السلوك وتبعده عن السلوك العقلاني، كالمحاكاة والتقليد والدعاية والاعلان والعادات والتقاليد الاجتماعية.

د- اكدت على جانب الطلب وأهملت جانب العرض.

## ٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء (التحليل الحديث):

### Indifference Curve Analysis

نظراً للانتقادات الكثيرة التي واجهت الأسلوب الكلاسيكي (نظرية المنفعة الحدية) لتحليل سلوك المستهلك، خاصة ما يتعلق بصعوبة قياس المنفعة كمياً، هذا مما دفع بعض الاقتصاديين\* الى التفكير في ايجاد وسيلة أخرى يمكن الاعتماد عليها في تحليل سلوك المستهلك بدلاً من أداة المنفعة، وقد تم ذلك فعلاً، حيث تم التوصل الى تلك الوسيلة والتي اطلق عليها بمنحنيات السواء.

#### ١-٢ منحنيات السواء

لقد حاول هؤلاء الاقتصاديين الابتعاد عن أسلوب قياس المنفعة والتعبير عنه بوحدات معينة، وذلك من خلال اعتماد أسلوب آخر يعتمد على التفضيل والمقارنة بين مجاميع من السلع وتحديد المجموعة الأفضل التي تحقق اشباعاً أكبر، دون الاعتماد على المقارنة بين منفعة السلعة وسعرها، كما كان عليه في الأسلوب السابق، حيث في هذا الأسلوب تحدد المجموعة الأفضل من بين عدة مجاميع سلعية وذلك استناداً الى ما تحتويه من وحدات من السلع المختلفة (عادة الوحدات تكون متجانسة ومتماثلة من حيث الحجم) وعادة فالمجموعة التي تحتوي على وحدات أكثر من السلع المختلفة، تعتبر هي المجموعة الأفضل (من حيث الاشباع).

كان نقول أي من المجموعتين (أ، ب) هي الأفضل، إذا كانت كل مجموعة تتضمن الوحدات من السلع الآتية، وكما هو موضح في المخطط التالي :

-ب-

برتقال	تفاح
٣	٣

-أ-

برتقال	تفاح
٣	٢

بطبيعة الحال يمكن الحكم مباشرة على أي من المجموعتين هي الأفضل، وذلك

\* من هؤلاء الاقتصاديين: الاقتصادي الانجليزي هيكس (J.R. Hicks) وأكن (R. G. Allen) ، أنجورث (F. A. Edge worth ١٨٨١) الذي أبدع منحنيات السواء، والذي طورها الاقتصادي الإيطالي باريتو (Wilfredo Pareto : ١٩٠٦) .



استناداً الى عدد الوحدات التي تتضمنها كل من المجموعتين، وتكون عادة المجموعة الأفضل، هي المجموعة التي تتضمن وحدات أكثر، وذلك لأنها بالضرورة سوف تحقق اشباعاً أكثر، لذا فإن المجموعة (ب) في هذه الحالة هي الأفضل مقارنة بالمجموعة (أ). وذلك لأن المجموعة (ب) تتضمن ما مجموعه (٦) وحدات من السلعتين، بينما المجموعة (أ) تتضمن (٥) وحدات من السلعتين (حيث أن المهم هنا هو الاشباع وليس عدد الوحدات).

أما إذا أخذنا المجموعتين (أ) و(ب) وبالشكل التالي :

-ب-		-أ-	
برتقال	تفاح	برتقال	تفاح
٢	٣	٣	٢

ففي هذه الحالة تصبح المجموعتان لدى المستهلك على حد سواء على اعتبار أن كلا المجموعتين يحققان للمستهلك نفس المستوى من الاشباع (إلا من حيث الذوق والذي نفترض أنه ثابت).

لذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك في أن يختار أي من المجموعتين فإنه سوف يتردد ويصبح في حيرة من أمره - لأن كل من المجموعتين يحققان للمستهلك نفس المستوى من الاشباع، وقد يفضل المستهلك مجموعة معينة من المجموعتين السابقتين ليس لسبب وإنما بسبب الذوق والذي هو خارج نطاق بحثنا - باعتباره عامل ثابت - .

لو فرضنا أن هناك مستهلكين الأول لديه كمية من التفاح ، والآخر لديه كمية من البرتقال، وأن كل منهما يرغب بإجراء عملية الاستبدال بين سلعتيهما، بسبب حدوث تغير في ذوق أحدهما وليكن صاحب التفاح، لذا فإنه على استعداد أن يتنازل عن عدد من وحدات التفاح، مقابل الحصول على برتقالة واحدة، وفي هذه الحالة لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار أن عملية الاستبدال بين وحدات من التفاح ووحدة واحدة من البرتقال، لا يمكن أن تتم إلا في حالة واحدة وذلك عندما تكون:

المنفعة المكتسبة (من البرتقالة) = المنفعة المضحى بها (من التفاح)

حيث لا يمكن أن نتوقع أن تتم عملية الاستبدال وبحرية، إذا كان الأول الذي يحصل على برتقالة أن يتنازل عن منفعة كبيرة في عدد من وحدات التفاح مقابل

الحصول على منفعة صغيرة في وحدة البرتقال - باعتبار أن كل منهما يسلك سلوكاً عقلانياً - وكذلك الآخر غير مستعد أن يتنازل عن منفعة كبيرة من أجل الحصول على منفعة صغيرة، لذا فإن عملية الاستبدال تتم في حالة، وذلك عندما يكون الاشباع المضحي به من عدد من وحدات السلعة يساوي الاشباع المكتسب من وحدة واحدة من سلعة أخرى ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي :

**مثال :**

مستهلك أمامه سلعتين هما س، ص وله حرية الاستبدال بينهما وكما يظهر من الجدول التالي :

الحالة	وحدات السلعة -س- تفاح	وحدات السلعة -ص- برتقال	معدل الاحلال الحدي بين س، ص
أ	٦	١	١ : ٦
ب	٣	٢	١ : ٣
جـ	٢	٣	١ : ١
د	١,٥	٤	١ : ,٥
هـ	١,٢٥	٥	١ : ,٢٥

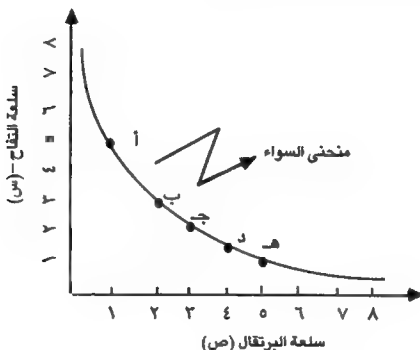
في الحالة (ب) يلاحظ أن المستهلك مستعد أن يضحي بثلاث وحدات من التفاح مقابل الحصول على وحدة اضافية من البرتقال، ولما كانت عملية الاستبدال تتم من تلقاء نفسه وبحريته، فإن ذلك يعني أن المنفعة أو الاشباع الذي ضحى به بثلاث وحدات من التفاح يساوي المنفعة أو الاشباع الذي قد حصل من الوحدة الاضافية (البرتقالة) أي أن المنفعة المضحي بها = المنفعة المكتسبة، لذا فإن وضع الاشباع لم يتغير على الرغم من تغير الوحدات من السلعتين.

أما الوضع في (جـ) يكون قد تغير، حيث يلاحظ أن وحدات التفاح قلت وبذلك ازدادت أهميتها، بينما زادت وحدات البرتقال وبذا قلت أهميتها، وهذا يعني أنه إذا كان المستهلك مستعد أن يتنازل عن ثلاث وحدات من التفاح مقابل الحصول على وحدة اضافية في الحالة (ب)، فإنه في الحالة (جـ) غير مستعد أن يفعل ذلك (بسبب نقصان

الرصيد من وحدات التفاح) لذا فإنه في هذه الحالة (جـ) مستعد أن يتنازل عن وحدة واحدة من التفاح مقابل الحصول على وحدة واحدة من البرتقال.

وفي الحالة (د) مستعد أن يتنازل عن نصف وحدة من التفاح مقابل الحصول على وحدة إضافية من البرتقال وهكذا تستمر عملية الاستبدال بين وحدات من السلعتين ولحد معين.

والهم هنا، أنه يلاحظ أن نسبة الاستبدال تأخذ بالتناقص باستمرار عملية الاحلال وهذه النسبة يطلق عليها بمعدل الاحلال الحدي المتناقص (معدل الاحلال الحدي Marginal Rate of Substitution الذي يمكن أن يعرف بأنه «عبارة عن عدد الوحدات التي يضحي بها من سلعة معينة، من أجل الحصول على وحدة واحدة إضافية من سلعة أخرى وهذا المعدل يتناقص عادة باستمرار عملية الاحلال». ويمكن التعبير عن الجدول السابق بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني أن هناك خمس مجاميع من السلعتين س، ص، وكل مجموعة تظهر على شكل نقطة على المنحنى المذكور، وعادة فإن هذا المنحنى لا يتضمن هذه النقاط الخمس وإنما العديد من النقاط الأخرى، التي تمثل كل نقطة مجموعة سلعية تضم وحدات من السلعتين (س، ص).

والمهم هنا أن كل المجاميع السلعية (المثلة بالنقاط على المنحنى) تحقق للمستهلك نفس الاشباع ولو بوحدة مختلفة من السلعتين، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن ما يهمنا هو مستوى الاشباع وليس عدد الوحدات من السلعتين.

وهذا يعني أن الاشباع الذي يتحقق في المجموعة السلعية (أ) هو نفس الاشباع الذي تحققه المجموعة السلعية (ب) وهو نفس الاشباع الذي يتحقق في المجموعة (جـ) د، هـ ... الخ) السلعية.

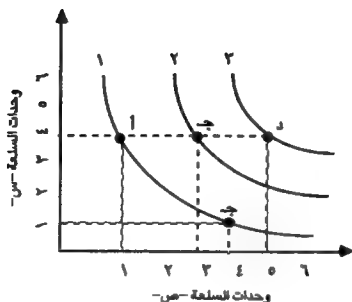
لذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي نقطة على المنحنى (مجموعة سلعية واحدة من بين المجاميع الأخرى) فإنه سوف يتردد، لأن كل المجموعات السلعية لديه سواء (تحقق له نفس الاشباع) وعلى هذا الأساس سمي هذا المنحنى بمنحنى التردد أو منحنى السواء.

## ٢-٢ خارطة السواء Indifference Map

هي عبارة عن مجموعة من منحنيات السواء تعكس رغبات المستهلك، وأن جميع النقاط التي تقع على نفس المنحنى تحقق للمستهلك نفس الاشباع، وأن النقطة التي تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل تحقق للمستهلك مستوى اشباع اكبر ويمكن اثبات ذلك من خلال الجدول والرسم البياني التالي :

المجموعة السلعية	السلعة (س)	السلعة (ص)
أ	٤	١
ب	١	٤
جـ	٤	٣
د	٤	٥

أن المجموعتين أ، ب تحققان للمستهلك نفس الاشباع لانهما تحتويان على نفس العدد من الوحدات، كما انهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (١)، ولذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي من المجموعتين أ، ب فإنه سوف يتردد، لأن كلا المجموعتين تحققان له نفس الاشباع، بينما يلاحظ أن المجموعة (جـ) تتضمن وحدات أكثر من المجموعة (أ) أو (ب) ونظراً لأن وحداتها أكثر، لذلك فإنها تحقق للمستهلك مستوى اشباع اكبر، فإذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي من المجموعتين (أ) التي

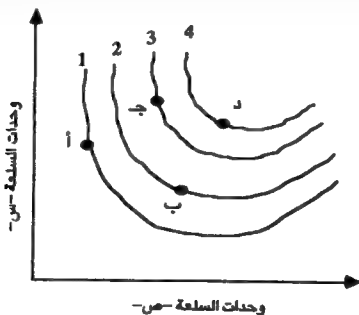


تقع على منحنى السواء  
رقم (١) أو المجموعة (جـ)  
التي تقع على منحنى  
السواء رقم (٢) فإنه عادة  
يفضل المجموعة (جـ)  
لأنها تحقق له اشباع اكبر  
نظراً لأن وحداتها اكثر.

كما يلاحظ أن

المجموعة السلعية (د) التي تقع على منحنى السواء رقم (٢) تحقق للمستهلك اشباع  
اكثر، لأن وحداتها اكثر من السلعتين، لهذا إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار  
مجموعته السلعية من بين المجاميع السلعية (ا، ب، ج، د) فإنه سوف يختار المجموعة  
(د) لأنها تحقق له اشباع اكبر مقارنة مع المجاميع الأخرى (لأنها تتضمن وحدات  
اكثر).

وعلى هذا الاساس يمكن أن نستنتج، أنه إذا ما ترك الخيار أمام المستهلك لاختيار  
مجموعته السلعية وأمامه خارطة سواء، فإنه سوف يختار المجموعة التي تقع على ابعد  
منحنى سواء عن نقطة الاصل، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



بالطبع كل من النقاط أ، ب، جـ د التي تقع على منحنيات السواء (١، ٢، ٣، ٤) على التوالي تمثل مجاميع سلعية من السلعتين (س، ص)، لهذا إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار مجموعته السلعية من المجاميع السابقة، فإنه سوف يختار المجموعة (د) التي تقع على منحنى السواء رقم (٤)، نظراً لأنها تحقق له اشباعاً أكبر من المجاميع الأخرى ويمكن الاكتفاء وذلك بالقول أنها تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل.

## ٢-٢ خصائص منحنيات السواء :

تتميز منحنيات السواء ببعض الخصائص التي تتمثل بما يلي :

- أ- أن النقاط التي تقع على نفس منحنى السواء، تحقق للمستهلك نفس الاشباع.
- ب- أن النقطة (بالطبع تمثل مجموعة سلعية) التي تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل تحقق اشباعاً أكبر.
- ج- أن منحنيات السواء تكون محدبة Convex نحو نقطة الأصل بسبب تناقص معدل الاحلال الحدي).
- د- منحنيات السواء تتحدر من الأعلى الى الأسفل (تأخذ اتجاه سالب) بسبب تناقص معدل الاحلال الحدي.
- هـ- منحنيات السواء لا تتقاطع.

## ٢-٢ اثبات أن منحنيات السواء لا تتقاطع :

الفرضية : لدينا منحنيا سواء هما ١، ٢ ويتقاطعان في النقطة (و) وأن (أ، ب) نقطتان تقعان على منحنيا السواء رقم (١) و (٢) على التوالي .  
المطلوب اثباته : أن منحنيات السواء لا تتقاطع.

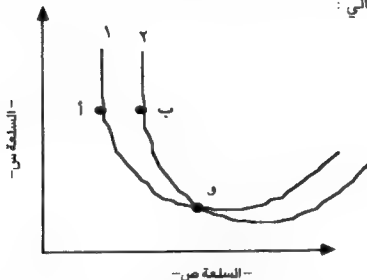
البرهان :

١ = و (أي أن ما يتحقق من اشباع في نقطة (أ) = ما يتحقق من اشباع في نقطة (ب) وذلك لأنهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (١).

وكذلك ب = و (لأنهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (٢)

... ١ = ب (بالاستعاضة)

لكن ما يتحقق من اشباع في النقطة (ب) هو اكبر من الاشباع الذي يتحقق في النقطة (ا) بسبب أن نقطة (ب) تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل من (ا) ونتيجة لهذا التعارض بين  $(ا = ب \text{ مرة وأن } ب < ا \text{ مرة أخرى})$  لذا يمكن أن نستنتج أن منحنيات السواء لا تتقاطع، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



## ٣-٢ خط الثمن (خط الميزانية) Price Line, Budgetline

يمكن أن يعرف خط الثمن بأنه «الخط الذي يحدد المجال الذي يتحرك ضمنه المستهلك استناداً إلى دخله النقدي المحدود وأسعار السلع السائدة في السوق».

وعلى هذا الأساس فإن خط الثمن يعكس إمكانيات المستهلك وبما أن المستهلك لديه دخل نقدي محدود وهو يواجه سلعتين ولكل سلعة سعرها المحدد في السوق، لذا فإن المستهلك في هذه الحالة يواجه عدة خيارات أو احتمالات للشراء هي :

أ- هو إما أن ينفق كل دخله على السلعة (س) وفي هذه الحالة سوف يشتري الكمية (وا) منها ولا يشتري أي وحدة من السلعة (ص) وسوف يستقر في النقطة (ا) التي تقع على المحور العمودي.

ب- أو أن ينفق كل دخله على السلعة (ص) وبذلك فإنه يستطيع أن يشتري الكمية (وب) منها ولا يشتري أي وحدة من السلعة (س) وسوف يستقر في النقطة (ب) على المحور الأفقي.

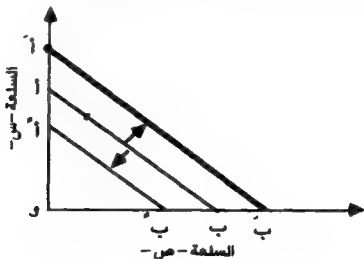
ج- كما يستطيع المستهلك أن يشتري وحدات من السلعة (س) ووحدات من السلعة (ص) بدخله النقدي، وفي هذه الحالة عليه أن يُضحى بوحدات من السلعة (س)

لكي يحصل على وحدات من السلعة (ص)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث تتمثل الحالة الأولى في نقطة (ا)، أما الحالة الثانية فتتمثل بالنقطة (ب)، أما الحالة الثالثة فتتمثل بأي نقطة من النقاط جـ د، هـ ق، حيث كل هذه النقاط (كل نقطة تمثل مجموعة سلعية) وغيرها من النقاط التي تقع داخل المثلث (ا و ب) وحتى النقاط التي تقع على خط الميزانية (اب) هي ممكن أن يصل أو يحصل عليها المستهلك استناداً الى دخله النقدي واسعار السلع السائدة في السوق حيث أن النقاط جـ د، هـ ق هي ممكنة الوصول لأنها تقع ضمن امكانيات المستهلك.

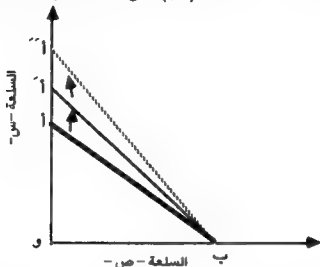
أما النقطة (ك) فإنها غير ممكنة الوصول لأنها تقع خارج امكانياته، كما يمكن أن يتحول المستهلك الى خط ثمن أعلى أو أقل من الوضع السابق في حالة زيادة دخله مع بقاء اسعار السلع ثابتة ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



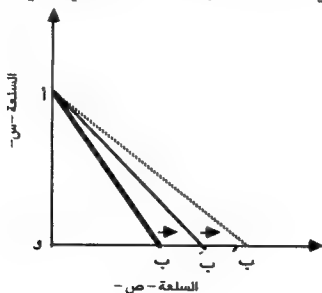


حيث الخط (أ ب) يمثل خط الميزانية في حالة زيادة الدخل، أما الخط (أ' ب') فإنه يمثل خط الميزانية في حالة انخفاض الدخل.

أما في حالة انخفاض ثمن السلعة س مع بقاء ثمن السلعة (ص) على حالها وكذلك بقاء دخل المستهلك على حاله، فإن ذلك يدفع المستهلك الى شراء وحدات أكثر من السلعة (س) مع بقاء مشترياته من السلعة (ص) على حالها. ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث أن انخفاض ثمن السلعة (س)، قد شجع المستهلك لزيادة مشترياته منها وبذلك ازدادت مشترياته منها من (أ) الى (أ')، أما في حالة انخفاض ثمن السلعة (ص) مع بقاء كل من اسعار السلعة (س) ودخل المستهلك على حاله، فإن المستهلك سوف يشتري كمية أكبر من السلعة (ص) مع الابقاء على مشترياته من السلعة (س) كما هي. ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي .

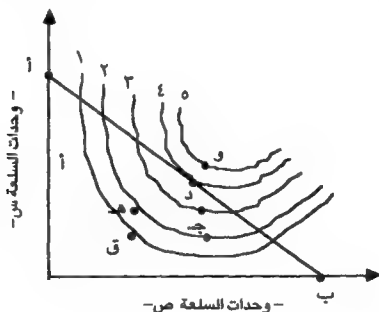


حيث ان انخفاض ثمن السلعة (ص) أدى الى زيادة مشترياته منها وبذلك انتقل من نقطة (ب) الى (ب') والى (ب'). والعكس في حالة ارتفاع الاسعار مع بقاء دخل المستهلك ثابتاً، فإن المستهلك سوف يقلل مشترياته من السلعتين وينتقل الى اليسار.

## ٢-٢ توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء :

إذا ما أريد تحديد الوضع التوازني للمستهلك، فلا بد من الجمع بين خارطة السواء (التي تعكس رغبات المستهلك) وبين خط الثمن (الذي يعكس امكانيات المستهلك) وذلك في رسم بياني واحد كما موضح أدناه (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة).

فإذا فرضنا أن لدينا خط الثمن (ا ب) ولدينا النقاط (ق، هـ، جـ، د، و) والتي تقع على منحنيات السواء (١، ٢، ٣، ٤، ٥) وعلى التوالي واستناداً الى خصائص منحنيات السواء، فإن ما يتحقق من اشباع في نقطة (هـ) هو اكبر من الاشباع (الذي يتحقق في نقطة (ق)).



وذلك لأنها تقع على منحنى السواء أبعد عن نقطة الأصل.

وما يتحقق من اشباع في النقطة جـ < هـ (لنفس السبب اعلاه).

وما يتحقق من اشباع في النقطة و اكبر مما يتحقق من اشباع في كل من (د، جـ هـ ق) (لنفس السبب اعلاه).

لذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار له مجموعة سلعية من بين المجاميع (ق، هـ جـ د، و) فإنه سوف يختار المجموعة (و) لأنها تقع على منحني سواء أبعد عن نقطة الأصل.

ولكن السؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال، هل أن المستهلك حراً في اختيار ما يرغب فيه من سلع وخدمات وبالكمية التي يرغب فيها؟

الجواب، كلا، أن المستهلك ليس حراً باختيار ما يرغب فيه من سلع وخدمات، بل هو محدد بإمكانياته التي تتحدد بدخله النقدي المحدود من جهة وبأسعار السلع المختلفة المحددة في السوق.

وعلى هذا الأساس يمكن القول أن المجموعة السلعية (و) تعتبر أفضل من المجاميع الأخرى (لأن المستهلك يحقق فيها إشباعاً أكبر من المجاميع الأخرى، لكنها غير ممكنة الوصول وذلك لأنها تقع خارج إمكانياته (محددة بخط الثمن).

لذا فإن المجموعة السلعية (د) تصبح هي الأفضل مقارنة بالمجاميع الأخرى (لأنها تقع على منحني سواء أبعد عن نقطة الأصل أي تحقق إشباعاً أكبر من المجاميع الأخرى)، إضافة إلى ذلك فإن هذه المجموعة (د) تقع ضمن إمكانياته (أي يمكن الوصول إليها).

لذا تصبح المجموعة السلعية (د) هي المجموعة الأفضل من جهة والتي تتناسب مع إمكانياته من جهة أخرى، وبذلك تمثل نقطة (د) نقطة توازن المستهلك والسؤال الذي يطرح نفسه هو أنه، هل يمكن تمييز نقطة (د) عن باقي النقاط الأخرى الظاهرة في الرسم البياني السابق أن الجواب على ذلك، هو نعم، حيث يلاحظ أنها النقطة الوحيدة التي يتحقق فيها تماس خط الثمن مع منحني السواء وعلى هذا الأساس يمكن القول.

«أنه يتحقق توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء، في نقطة تماس خط الثمن مع منحني السواء، وفي هذه النقطة يتساوى ميل منحني السواء مع ميل خط الثمن

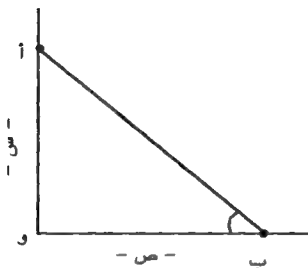
$$\frac{\Delta \text{س}}{\Delta \text{س}} = \frac{\text{التغيير في كمية السلعة س}}{\text{التغيير في كمية السلعة ص}} = \text{وأن ميل منحني السواء}$$

المقابل ١ و عدد وحدات السلعة ص

أما ميل خط الثمن =  $\frac{ب}{ص} > ١$  =  $\frac{\text{عدد وحدات السلعة ص}}{\text{عدد وحدات السلعة ص}}$

المجاور ب و عدد وحدات السلعة ص

$$\frac{\text{الدخل}}{\text{سعر السلعة ص}} = \frac{د}{س ص} \times \frac{س ص}{د} = \frac{\text{الدخل}}{\text{سعر السلعة ص}} = \frac{س ص}{س ص} = ١$$



وهذا يعني أن ميل خط الثمن يساوي النسبة بين سعر السلعة (ص) إلى سعر السلعة (س).

وبناء على ما تقدم فإن توازن المستهلك يتحقق في نقطة تماس خط الثمن مع منحنى السواء، أي في النقطة التي تساوي، ميل خط الثمن = ميل منحنى السواء

## ٥-٢ اشتقاق منحنى الطلب من منحنيات السواء

### Derivation of Demand Curve

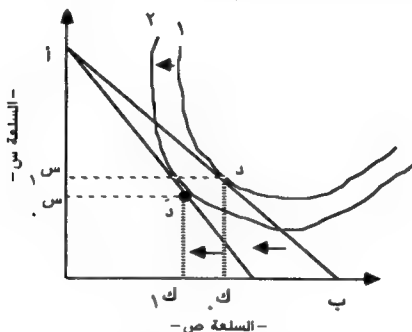
يمكن اشتقاق منحنى الطلب على السلعتين وذلك باستخدام توازن المستهلك وبالطريقة الحديثة.

ولنفرض بأننا نريد اشتقاق منحنى الطلب على السلعة (ص)، وبافتراض أن دخل المستهلك ظل ثابتاً وأسعار السلعتين هي (س س ، س ص)، فإن وضع التوازن في

هذه الحالة يكون عند النقطة (د)، وتكون الكمية المشتراة من (ص) هي (ك) عند وضع التوازن.

ولو فرضنا أن سعر السلعة (ص) ارتفع الى (س١)، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، فإن ذلك سيؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة من (ص) الى (ك١)، كما يلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى خط ثمن جديد يقع الى يسار خط الثمن السابق، كما أن نقطة التوازن سوف تنتقل الى (د١) بدلاً من (د)، ويمكن تحديد نقاط توازن أخرى بنفس الطريقة.

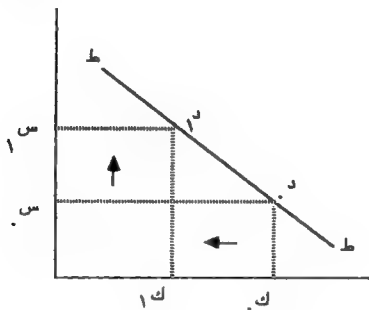
وبالنظر في نقطتي التوازن (د) (د١)، نجد أنه عندما كان السعر (س) كانت الكمية المطلوبة من السلعة (ص) هي (ك)، وعندما يرتفع السعر الى (س١) قلت الكمية المطلوبة الى (ك١)، وتمثل هاتان المجموعتان نقطتين على منحنى الطلب على السلعة (ص) ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ أن ارتفاع سعر السلعة (ص) من (س) الى (س١) فإن ذلك أدى تغير نقطة التوازن لدى المستهلك، نظراً لاعادته النظر في مشترياته من السلعتين، أو انتقل من نقطة التوازن (د) على منحنى السواء رقم (١) الى نقطة التوازن (د١) على منحنى السواء رقم (٢) كما أدى ذلك الى انخفاض الكمية المطلوبة من (ص) من (ك) الى (ك١).

وعادة فإن منحنى الطلب يمثل العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما (ك) وسعرها س.

وعلى هذا الاساس فإنه كل نقطة توازن للمستهلك وبالاسلوب السابق، فإنها تشير الى نقطة على منحنى الطلب، ومن خلال ايصال هذه النقاط المشتقة يمكن ان نحصل على منحنى الطلب، كما يظهر واضحاً من الرسم البياني التالي :



## الفصل الرابع

نظرية الانتاج





## مقدمة

لقد ناقشنا في الفصل السابق سلوك المستهلك، ولاحظنا كيف يتم تحديد نقطة توازن المستهلك والتي تتمثل بحصول المستهلك على أقصى اشباع ممكن استناداً الى دخله النقدي المحدود واسعار السلع السائدة في السوق، وذلك من خلال اعتماد اسلوب المنفعة الحدية أو اسلوب منحنيات السواء.

لذا يمكن القول أن تلك النظرية كانت بمثابة توضيح أكثر عمقاً لنظرية الطلب وبالتالي لمنحنى الطلب الذي ما هو إلا تعبير عن سلوك المستهلك.

أما في هذه النظرية فنحاول التعرض بشيء من التفصيل لسلوك المنتج الذي يجد انعكاساته في منحني العرض، والذي هدفه الأساسي هو الحصول على أقصى ربح .

مما لا شك فيه أنه لكي يستطيع المنتج انتاج أي سلعة مهما كانت صغيرة أو كبيرة، بسيطة أو معقدة، فإنه لابد من توفر جميع عناصر الانتاج وهي (العمل، رأس المال، الأرض، المنظم)، لكن ذلك القوافر ليس بالضرورة أن يكون بنفس النسبة، بل ممكن أن يتم بنسب مختلفة ، وذلك يعتمد على اسلوب الانتاج المتبع وطبيعة السلعة المراد انتاجها .. وهذا يعني أن توفر العمل وحده غير كافياً لانتاج أي سلعة وكذلك رأس المال، بل لابد من توافر العمل ورأس المال في آن واحد وبتوليئه معينة. لذا يمكن القول أن المهمة الأساسية التي تواجه المنتج والتي تؤثر على سلوكه ، هي مسألة نسبة المزج بين عناصر الانتاج المختلفة للوصول الى تلك التوليفة المناسبة التي تساعد المنتج في تحقيق هدفه، وعادة فإن الوصول الى تلك التوليفة من عناصر الانتاج اللازمة لانتاج ناتج معين، هي ليست بالمسألة السهلة ، وإنما تتطلب المزيد من الدراسة والتحليل للعديد من المسائل التي تتعلق بتلك التوليفة والتي تعتمد على مايلي :

✱ مدى وفرة أو ندرة عناصر الانتاج.

✱ مدى امكانية الاحلال بين عناصر الانتاج.

✱ الاسعار النسبية لعناصر الانتاج.

من ناحية أخرى، لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، أن الجهة المسؤولة عن اختيار تلك التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج هو عنصر التنظيم والذي يمثل العنصر الحيوي والديناميكي في العملية الانتاجية، كونه العنصر الذي يتحمل عنصر المخاطرة واتخاذ القرارات المناسبة حول ما يتعلق بالعملية الانتاجية والانتاج.

## ١-١ مفهوم الإنتاج

الإنتاج يعني «خلق منفعة أو زيادتها وقد تتخذ المنفعة اشكالاً متعددة، كالمنفعة الشكلية، أو الزمانية أو المكانية أو التملكية». وهذا يعني، إن مفهوم الإنتاج لا يقتصر على إنتاج السلع المادية المختلفة، التي تستخدم لاشباع الحاجات البشرية، بل يمتد ليشمل العديد من الخدمات الأخرى التي تتصل بالإنتاج.

حيث أن تحويل بعض المواد الأولية والخامات والمواد نصف المصنعة والغير قابلة لاشباع الحاجات البشرية إلى سلع قابلة لاشباع الحاجات البشرية من خلال التغير في شكلها أو تركيبها، فإن ذلك التغير يعتبر نوع من الإنتاج والذي يُطلق عليه المنفعة الشكلية، كما أن إنتاج بعض السلع في مواسم غير مواسمها لتزايد الطلب عليها كإنتاج أجهزة التدفئة في موسم الصيف، فإن ذلك يعني إنتاجاً ولكن لم يؤدي إلى خلق منفعة، لذلك لا يعتبر إنتاجاً - كل إنتاج لا يؤدي إلى خلق منفعة تتمثل بإشباع حاجة بشرية لا يُعد إنتاجاً -.

لذلك فإن إنتاج هذه الأجهزة يتطلب تخزينها إلى حين ظهور الطلب عليها، فإن خدمة التخزين هنا تعتبر نوع من الإنتاج، وهذا ما يُطلق عليه بالمنفعة الزمانية.

كذلك فإن إنتاج بعض السلع في مواقع بعيدة عن متناول المستهلك، فإن ذلك لا يعد إنتاجاً، بل لابد من نقل تلك السلع إلى مناطق تواجد المستهلك، وهنا يتطلب نقلها من مناطق إنتاجها إلى مناطق الاستهلاك، لذا فإن خدمة النقل، تعتبر نوع من الإنتاج. (وهذا ما يطلق عليه بالمنفعة المكانية).

كما أم إنتاج السلعة وتوفرها بالزمان والمكان المناسبين للمستهلك غير كافياً لأن يجعل منها سلعة نافعة - تشبع حاجة بشرية - حيث أن المستهلك ليس له القدرة على الانتفاع من تلك السلعة إذا لم يدفع ثمنها - وعند دفع الثمن سوف تتحول ملكيتها من البائع إلى المستهلك، وبذلك يصبح للمستهلك حق استخدامها لاشباع حاجته وهذه المنفعة تدعى بالمنفعة التملكية.

وعلى هذا الأساس يمكن القول، بأن الإنتاج هو عبارة عن أي نشاط يساهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة في اشباع حاجة بشرية، وأن أي عمل يقوم به الفرد ويؤدي إلى اشباع حاجة سواء كانت مادية أو معنوية يُعد إنتاجاً بالمعنى الاقتصادي،

لذا فإن الانتاج يطلق على كل نشاط يساعد في خلق منفعة أو زيادتها سواء بشكل سلعة أو خدمة معينة.

## ٢-١ عناصر الانتاج :

يمكن التمييز بين اربعة عناصر للانتاج والتي لا بد منها في أي عملية انتاجية من أجل انتاج ناتج معين وهذه العناصر هي (العمل، رأس المال، الأرض، والتنظيم)، وهذه العناصر مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية تحصل على عوائد هي (الأجر، الفائدة، الربح، الربح) وعلى التوالي . وقد اعتقد بعض الاقتصاديين أن الطاقة الانتاجية لاقتصاد أي بلد تتحدد بما متاح من تلك العناصر.

كما لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار، بإمكانية احلال بعض العناصر محل عناصر انتاجية أخرى وبنسب معينة وفي مجالات معينة، كما أن هذه العناصر تختلف فيما بينها من حيث الكمية والنوعية، حيث كلما توفرت عناصر الانتاج بكمية اكبر وبنوعية أفضل، كلما انعكس ذلك على زيادة الانتاج والعكس صحيح.

وإذا كان التحليل الكلاسيكي قد قسم عناصر الانتج الى اربعة عناصر فإن التقسيم الحديث صنف عناصر الانتاج الى نوعين هما (العمل، رأس المال) على اعتبار أن الأرض هي نوع من أنواع رأس المال والتنظيم ما هو إلا نوع من أنواع العمل.

وفيما يلي استعراض وبشكل سريع استعراض لبعض السمات الأساسية لعناصر الانتاج :

### ١-٢-١ العمل :

يعتبر العمل من أهم عوامل الانتاج اللازمة للعملية الانتاجية، سواء كان ذلك العمل ذهنياً أو عضلياً، وما يميز العمل عن عوامل الانتاج الأخرى كونه يرتبط بالعامل ولا يمكن فصله عنه، كما لا يمكن تخزين العمل.

وتتوقف مساهمة العمل في الانتاج على عوامل عديدة تختلف في طبيعتها وسوف يتم التركيز على العاملين التاليين، نظراً لما لهما من علاقة مباشرة بحجم الانتاج وكفاءته.

أ- حجم القوة العاملة ونوعيتها من جهة ودرجة تناسب هذا الحجم مع كمية عناصر الانتاج الأخرى المتاحة في البلد من جهة أخرى .

ب- انتاجية العمل : ففيما يتعلق بالعامل الاول الذي يتمثل بحجم القوة العاملة، يمكن القول أن المحدد الاساسي لحجم القوة العاملة في أي بلد هو مجموع السكان والهيكل العمري للسكان، ويلاحظ أن حجم السكان يتأثر بالعوامل الديمغرافية (كمعدل الولادات، معدل الوفيات، درجة الاخصاب، ... الخ). وبالهجرة من بلد الى آخر، حيث كلما ارتفع عدد الولادات وانخفض معدل الوفيات في بلد ما، كلما ارتفع معدل الزيادة في السكان والعكس صحيح.

أما صافي الهجرة، فإنه ذا تأثير ضعيف في حجم السكان. كما يلاحظ أن الهيكل العمري للسكان يتأثر بشكل اساسي بمعدل المواليد، حيث كلما ارتفع معدل المواليد، كلما ارتفعت نسبة الاطفال في مجموع السكان بغض النظر عن معدل الوفيات، وكلما انعكس ذلك في انخفاض نسبة القوى العاملة وارتفاع نسبة الاعالة الى عدد الافراد خارج قوة العمل الذين يعولهم فرد واحد داخل هذه القوة، ولنسبة الاعالة اهمية اقتصادية كبيرة خاصة في الدول النامية، نظراً لتأثيراتها السلبية المتعددة وخاصة على هيكل الطلب والادخار وهناك عوامل عديدة تؤثر على حجم القوى العاملة في البلد، كالحدا الأدنى والأعلى لسن العمل حسب ما تحدده قوانين العمل، ومدى تدخل النقابات العمالية، ومدى مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي، وسياسات التعليم الإلزامي وسياسات تشجيع مواصلة التعليم، وكذلك سياسات الخدمة العسكرية.

وإذا كان للجانب الكمي أهمية في تحديد حجم القوى العاملة، فإن الجانب النوعي لا يقل أهمية عن ذلك، ذلك الجانب الذي يتعلق بسياسات التعليم والتدريب والتأهيل والثقافة والصحة والاسلوب الذي توزع به القوى العاملة المتاحة بين النشاطات الاقتصادية المختلفة، حيث أن التناسب بين كمية ونوعية القوى العاملة المتاحة يلعب دوراً فعالاً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ أن ندرة عناصر الانتاج من جهة مع زيادة عدد السكان، فإن ذلك يكون أحد العناصر المعرقلة لعملية التنمية وهذا يلاحظ واضحاً في اغلب الدول النامية، والعكس صحيح والذي يظهر واضحاً في الدول المتقدمة.

لذا يمكن القول أن هناك علاقة وثيقة بين حجم الموارد المتاحة وحجم السكان، وهذا يعني أن هناك نوع من التوازن بين الحجم الامثل للسكان وبين حجم معين من الموارد الاقتصادية، ذلك التوازن الذي يحقق مستوى معيشي مناسب لأفراد المجتمع.

أما فيما يتعلق بالعامل الثاني والذي يتمثل بالكفاءة الانتاجية للعمل، فهناك العديد من العوامل التي تؤثر عليها منها :

- رغبة العامل بالعمل.

- مدى الارتباط بين الأجر والانتاجية.

- التقدم التكنولوجي ودوره الفاعل في زيادة الانتاجية، حيث كلما ازدادت حصة رأس المال/العمل، كلما انعكس ذلك في زيادة الانتاجية والعكس صحيح.

- كمية الجهد المبذول في العمل والذي يعتمد على عدد ساعات العمل.

✱ التعليم والتدريب وما يلعبه من دور فاعل في زيادة الانتاجية.

✱ التنظيم العلمي للعمل والذي يتضمن مجموعة من الاجراءات والسياسات وخاصة تلك التي تتعلق بدراسة الوقت والحركة، بيئة المصنع، تخطيط المصنع، توصيف العمل، طريقة دفع الأجور والحوافز والمكافآت، ارهاق العمال، طبيعة العلاقة بين العامل ورب العمل (الإدارة) ... تلك الاجراءات التي في مجموعها تهدف الى توفير الوقت وتخفيض الجهد وما يترتب على ذلك من زيادة الإنتاجية .

### **تقسيم العمل وماله من علاقة وثيقة بزيادة الانتاجية**

من ناحية اخرى وما يتعلق بعنصر العمل، يمكن القول ان الاختلاف الجوهرى بين الفكرين الرأسمالي والاشتراكي يتركز حول مفهوم العمل .

#### **٢-٢-١ رأس المال**

يطلق الاقتصاديون اصطلاح رأس المال على الأصول الانتاجية الحقيقية المتاحة للمجتمع في لحظة زمنية معينة، وعليه فإن رأس المال يتكون من كل انواع الثروة الحقيقية التي يملكها المجتمع في وقت معين والتي لا يستخدمها في الاستهلاك المباشر وإنما يخصصها لإنتاج ثروة اخرى، وهذا التعريف يتضمن جملة من الأمور من أهمها ما يلي :

١- ينبغي التمييز بين رأس المال النقدي ورأس المال العيني او الحقيقي، حيث يتمثل

النوع الأول بالنقد والاسهم والسندات بينما يمثل الثاني بالاصول الحقيقية كالمصانع والابنية والآلات وغيرها من وسائل الإنتاج، لذا فإن رأس المال النقدي ما هو إلا اثبات للمديونية او الحقوق القانونية لأصحاب النقود والاسهم والسندات قبل الاصول العينية .

ب- ان رأس المال رصيد تقاس كميته في وقت معين بخلاف الاستثمار الذي يُمثل تياراً او تدفقاً يقاس خلال فترة زمنية محددة كالسنة مثلاً، لذا فإن رأس المال النقدي لا يدخل في حساب الثروة الحقيقية للمجتمع .

ج- ان مصدر الاستثمار وتراكم رأس المال هو الادخار الذي يتحقق او ما هو إلا الامتناع عن جزء من الاستهلاك للدخل .

د- لابد من الأخذ بنظر الاعتبار ان رأس المال يستهلك بطريق غير مباشر عند مساهمته في العملية الانتاجية، لذا يتطلب من المجتمع من اجل اعادة عملية الانتاج وتوسيعها باستمرار، ان يخصص جزءاً من انتاجه لتعويض ما يستهلك من رأس المال العيني (الاندثار) .

هـ- كلما ازدادت حصة العمل من رأس المال ، أي كلما توفرت الآلات والمعدات الأكثر حداثة (تكنولوجيا) وتطور بيد العامل، كلما انعكس ذلك على زيادة انتاجية العمل .

من ناحية أخرى لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، ان هناك انواعاً من رأس المال، كرأس المال الثابت ورأس المال المتغير، فإذا كان الأول يشير الى المكينات والآلات والمباني بينما يشير الثاني الى المواد الخام ، الطاقة، السلع نصف المصنعة، ومما لا شك فيه ان كلا النوعين من رأس المال الثابت والمتغير ضروريان لإجراء العملية الانتاجية .

## ٢-٢-١ الأرض

يطلق مصطلح الأرض على الأراضي الزراعية والأراضي التي تستخدم لأغراض البناء والاستخدامات الأخرى . كما تتضمن الأرض ليس ما يوجد على سطحها فقط وإنما ما هو موجود في باطنها من ثروات كالنفط، النحاس، الحديد، الفوسفات ... الخ ، وعادة فإن الأرض تتميز ببعض الصفات عن باقي عناصر الإنتاج الأخرى، حيث تتميز بصعوبة زيادة عرضها (مساحتها)، اختلافها من حيث درجة الخصوبة والثروات المجموعة في باطنها، اضافة الى عدم امكانية نقلها، وكذلك اهمية الاختلاف في الموقع .

لكن لابد من الأخذ بنظر الاعتبار ان هذه الخصائص ليست ثابتة وإنما نسبية، حيث ان ارتفاع ثمن الأراضي بسبب زيادة الطلب عليها، قد يُشجع او يدفع الى استغلال اراضي غير صالحة للزراعة من خلال عملية الاستصلاح او الى استغلال اراضي جديدة وقد تكون بعيدة، كما ان ارتفاع اثمان الأراضي، قد يدفع الى استغلال الأراضي السابقة بكثافة عالية (الاستغلال العمودي) كاستخدام التقنية الحديثة في الزراعة وما يؤدي ذلك الى زيادة الانتاجية والانتاج دون الحاجة الى استغلال اراضي جديدة وهو ما يطلق عليه (التوسع الأفقي).

ويميل الاقتصاديون المحدثون الى اعتبار الارض جزء من رأس المال، وكلاهما عنصران اساسيان في انتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع وهما لا يتسمان بثبات العرض المطلق. وان كل منهما يستهلكان خلال العملية الانتاجية ولو بدرجات مختلفة، فالأرض قابلة للهلاك إذا لم تتم المحافظة على خصوبتها فإنها تفقد تلك الخصوبة وتتحول الى ارض غير صالحة للزراعة أو ذات انتاجية واطنة مثلها مثل رأس المال الذي يستهلك خلال العملية الانتاجية والذي هو بحاجة الى التجديد .

#### ١-٢-٤ المنظم (التنظيم)

ان مهمة عنصر التنظيم هو مزج عناصر الانتاج بتلك النسبة التي تحقق هدف المنتج والذي تتمثل بالحصول على اقصى ربح ممكن والذي يعتبر المحفز الاساسي في اختيار السلع والخدمات التي يقوم المنظم بإنتاجها والذي يتحدد من الفرق بين الايرادات والتكاليف، لذا فإن مهمة المنظم تتمثل بتوليف عناصر الانتاج بذلك الشكل الذي تكون فيه التكاليف بأدنى حد ممكن .

ان مهمة المنظم لا تنحصر بإيجاد التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج، بل تمتد لتشمل مهمة التنبؤ بالطلب على السلعة التي يقوم بإنتاجها، تلك المهمة التي قد تتعرض للربح والخسارة نظراً لأنها تعتمد على التوقعات .

وفي هذا المجال لابد من التمييز بين الإدارة وعنصر التنظيم، فإذا كانت الإدارة هي المسؤولة عن التنظيم الداخلي والخارجي للمشروع، ولذا فإن الإدارة هي نوع من انواع العمل الذي يمكن استجاره من السوق، أما تحمل عنصر المخاطرة فهو شأن المنظم، ولو ان ذلك لا يمنع ان يكون المنظم مديراً في آن واحد . وعموماً في الاقتصاديات المعاصرة نجد ان وظيفة الإدارة في المنشآت الاقتصادية وخاصة



الشركات المساهمة منفصلة عن دور المنظم، حيث ان الارباح والخسائر التي تحققها الإدارة في الشركات المساهمة تذهب وتوزع بين المساهمين باعتبار حملة الاسهم (منظمين) وليس للإدارة شيء إلا ما تحصل عليه من اجور .

وبصورة عامة يمكن القول ان للمنظم دوراً فعالاً في العملية الإنتاجية باعتباره المسؤول عن ايجاد التوليفة من عناصر الانتاج التي تحقق هدف المنتج .

### ٣-١ دالة الانتاج Production Function

هي عبارة ( عن دالة تمثل العلاقة الفنية بين المدخلات والمخرجات ) حيث انها توضح مقدار الكمية من الانتاج الممكن الحصول عليها عند استخدام كميات محددة من عناصر الانتاج المختلفة أو أنها تشير الى العلاقة المادية بين الكميات من عناصر الانتاج المستخدمة في عملية الانتاج وبين ما ينتج من سلع ومبيعات وخلال فترة زمنية معينة ويمكن التعبير عن دالة الانتاج بالصيغة التالية :

$$Q = f(L, K, E, S)$$

حيث (ك) تشير الى كمية الانتاج من سلعة معينة أما (ع،س،ل) فتشير الى عناصر الانتاج وهي العمل، رأس المال، الأرض وعلى التوالي .

وفي الحقيقة ان هناك دوال انتاج مختلفة، منها دوال انتاج ثابتة تعتمد على تغيير عنصر واحد من عناصر الانتاج مع بقاء العناصر الاخرى ثابتة، ومنها دوال انتاج متغيرة تعتمد على تغيير جميع عناصر الانتاج في آن واحد وبنسب مختلفة .

كما ان هناك دوال انتاج متزايدة والاخرى متناقصة، وكل ذلك يعتمد على طبيعة التوليفة بين عناصر الانتاج المستخدمة في العملية الانتاجية .

حيث ممكن زيادة الانتاج الى حد معين، عند زيادة احد عناصر الانتاج مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة، كما ممكن ان تكون الزيادة في الانتاج اكبر من الزيادة في كمية العنصر المتغير، وممكن ان تكون اقل من ذلك .

## ٤-١ تحليل سلوك المنتج

من أجل تحليل سلوك المنتج وبالتالي نقطة توازنه - النقطة التي يُحقق فيها المنتج أقصى ربح ممكن فهناك أسلوبين لتحقيق ذلك وهما :

### ٤-١-١ تحليل سلوك المنتج باستخدام قانون الغلة المتناقصة

Law of Diminishing Returns (قانون النسب المتغيرة)

### ٤-١-٢ تحليل سلوك المنتج باستخدام منحنيات الناتج المتساوي (Isoquant Curve)

وفي الحقيقة فإن هذين الأسلوبين، إنما هما مجرد طريقتين مختلفتين لتوضيح فكرة واحدة وهي سلوك المنتج (Producer Behaviour) والآن نحاول السقاء الضوء على كل من هذين الأسلوبين .

### ٤-١-٣ تحليل سلوك المنتج باستخدام قانون الغلة المتناقصة

يهدف قانون الغلة المتناقصة الى وصف وتحديد العلاقة بين معدل التغير الذي يطرأ على كمية الانتاج من سلعة معينة، عند تغيير الكمية المستخدمة من احد عناصر الانتاج مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة :

١- وينص هذا القانون على (عند اضافة وحدات متتالية من عنصر انتاجي متغير الى عناصر انتاجية ثابتة، فإن ذلك يؤدي الى زيادة الناتج الكلي في البداية بزيادات متزايدة وإلى حد معين) ثم يأخذ الناتج الكلي بتحقيق زيادات لكن بصورة متناقصة وإلى حد معين بعد ذلك يأخذ الناتج الكلي بالتناقص المطلق) .

وهذا يعني ان سلوك منحنى الناتج الكلي عند مزج وحدات متتالية من العنصر المتغير مع العناصر الثابتة، لم يكن على وتيرة واحدة، بل يختلف من مرحلة الى أخرى، وهذا السلوك عادة يعتمد على نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير والعناصر الثابتة، فقد تكون النسبة أقل من النسبة المثلى أو اكبر من النسبة المثلى أو تقترب من النسبة المثلى .

فلو فرضنا انه كان هناك سبعة قطع من الأراضي الزراعية متساوية في المساحة (٢٠) دونم مساحة القطعة الواحدة، وقد تم تجهيز جميع تلك القطع بكافة مستلزمات الانتاج (بذور، أسمدة، الآلات) وبصورة متساوية إلا في شيء واحد هو الاختلاف في وحدات عنصر العمل .

وليكن ذلك حسب المخطط التالي :

							
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	
٩	١٠	٨	٧	٥	٣	٢	

قطع الأراضي

وحدات العمل (عامل)

كمية الانتاج (طن)

حيث يلاحظ من المخطط أعلاه، ان الاختلاف في وحدات العمل المستخدمة بين قطعة وأخرى مع ثبات العوامل الأخرى، لابد وان يؤدي الى اختلاف بين كمية الانتاج المتحققة في كل قطعة من تلك القطع، كما يلاحظ ان الانتاج اخذ بالتزايد كلما زادت وحدات العنصر المتغير (العمل) والى حد معين، ثم أخذ الناتج لمجموع العمال بالتناقص في القطعة الأخيرة، كما يلاحظ ان الانتاج الكلي بلغ اقصاه في واحدة من تلك الأراضي (وهي القطعة السادسة) .

والآن يمكن طرح السؤال الآتي :

ما هو سبب الاختلاف في كميات الانتاج المتحققة بين قطعة وأخرى، على الرغم من توفر كافة مستلزمات الانتاج وفي جميع الأراضي وبصورة متساوية، إلا في عنصر العمل ؟

ان الجواب يعود الى اختلاف نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير (العمل) وبين وحدات العناصر الثابتة ليس إلا . حيث يلاحظ ان اكبر انتاج تحقق في القطعة السادسة حيث بلغ، الانتاج لجميع العمال (١٠) طن، وهذا يمكن تفسيره الى ان نسبة المزج في هذه القطعة كانت تمثل النسبة المثلى .

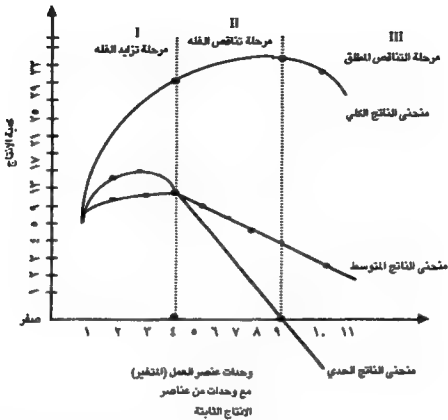
اما في القطع رقم ٥،٤،٣،٢،١ فقد اختلفت كمية الانتاج من قطعة الى أخرى، ومع ذلك فإن الانتاج كان في كل منها اقل مما هو عليه في القطعة السادسة وهذا يعني ان نسبة المزج في هذه القطع كانت اقل من النسب المثلى كما يعني ان عدد العمال الذين تم استخدامهم في هذه القطع كان اقل من العدد المطلوب .

اما في القطعة السابعة، فيلاحظ بأن الانتاج اخذ بالتناقص اذ بلغت كمية الانتاج (٩) طن، وهذا هو اقل مما تحقق في القطعة رقم (٦) ويمكن ان يعزى سبب ذلك الى ان نسبة المزج بين العنصر المتغير (العمل) والعناصر الثابتة كانت أكبر من النسبة المثلى وهذا يعني انه تم تشغيل عمال أكثر من الحاجة الفعلية للأرض، مما انعكس ذلك على

تناقص الانتاج الكلي .

ويمكن توضيح قانون الغلة المتناقصة بالجدول والرسم البياني التالي :

رقم التجربة	مساحة الأرض (العنصر الثابت)	عنصر العمل (العنصر المتغير)	الانتاج الكلي	الانتاج المتوسط	الانتاج الحدي
	- هكتار -	- عامل -	- طن -	- طن -	- طن -
١	١٠	١	٤	٤	-
٢	١٠	٢	٩	٤,٥	٥
٣	١٠	٣	١٥	٥	٦
٤	١٠	٤	٢٠	٥	٥
٥	١٠	٥	٢٤	٤,٨	٤
٦	١٠	٦	٢٧	٤,٥	٣
٧	١٠	٧	٢٩	٤,١٤	٢
٨	١٠	٨	٣٠	٣,٧٥	١
٩	١٠	٩	٣٠	٣,٣٣	صفر
١٠	١٠	١٠	٢٩	٢,٩	١-



حيث يظهر من الجدول والرسم البياني السابقين ان الانتاج الكلي يأخذ بالتزايد في البداية بزيادات متزايدة والى حد معين، وعند الاستمرار بإضافة وحدات اخرى من العمل الى العناصر الثابتة، يلاحظ ان الانتاج الكلي يتزايد ولكن بصورة متناقصة ويظهر ذلك واضحاً من العامل الخامس ويستمر بالزيادة المتناقصة حتى العامل التاسع، حيث عند هذا العامل يلاحظ ان الناتج الكلي يصل الى اقصاه (٣٠ طن) وعند الاستمرار بزيادة وحدات العنصر المتغير (العمل) بعد هذا الحد، يلاحظ ان الانتاج الكلي يأخذ بالتناقص المطلق ويظهر ذلك واضحاً عند العامل العاشر .

وعلى هذا الاساس يمكن التمييز بين ثلاث مراحل لسلوك منحنى الناتج الكلي والذي ما هو إلا انعكاس لسلوك المنتج .

وهذه المراحل هي :

أولاً : المرحلة الاولى - مرحلة تزايد الغلة (الناتج)

يلاحظ في هذه المرحلة ان منحنيات كل من الناتج الكلي والمتوسط والحدي تكون في حالة تزايد (زيادة متزايدة) ويُعزى سبب التزايد المتزايد في الناتج الكلي الى تزايد

الانتاجية الحدية (والتي تعني ان العامل المضاف يحقق انتاجية اكبر من العامل الذي قبله) ويمكن ملاحظة ذلك من خلال ارقام الناتج الحدي، وهذا ينعكس على الناتج الكلي ويجعله يتزايد بصورة متزايدة .

كما يلاحظ في هذه المرحلة ان منحنى الناتج الحدي يكون بمستوى اعلى من الناتج المتوسط .

وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يصل فيها الناتج المتوسط الى اعلاه، أو النقطة التي يتقاطع فيها منحنى الناتج الحدي مع منحنى الناتج المتوسط (يتساوى الناتج الحدي مع الناتج المتوسط) .

وتكون في هذه المرحلة نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير (العمل) والعناصر الثابتة اقل من النسبة المثلى وهذا يعني انه لم يكن هناك تكافؤ بين وحدات العمل وعنصر الأرض، كما تعني ان الأرض بحاجة الى مزيد من العمال، وان هذا العدد من العمال غير كافٍ لاستغلالها بشكل أمثل .

وتنتهي هذه المرحلة بيانياً عند العامل الرابع .

ثانياً : المرحلة الثانية – مرحلة تناقص الغلة -

يلاحظ في هذه المرحلة ان الناتج الكلي يحقق زيادات ولكن بصورة متناقصة - يظهر - ذلك واضحاً من الجدول والرسم البياني من العامل الخامس الى العامل التاسع - ويعود سبب ذلك الى تناقص الانتاجية الحدية (اي ان العامل المضاف يحقق انتاجية موجبة ولكن اقل من انتاجية العامل الذي قبله) .

كما يلاحظ ان كل من الناتج الحدي والمتوسط يأخذان بالتناقص ايضاً، كما يكون في هذه المرحلة مستوى الناتج المتوسط اعلى من مستوى الناتج الحدي .

وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يصل فيها الناتج الكلي الى اقصاه او عندما يصل الناتج الحدي الى الصفر .

وتكون نسبة المزج بين وحدات عنصر العمل وعنصر الأرض اقرب ما تكون الى النسبة المثلى .

ثالثاً : المرحلة الثالثة -مرحلة التناقص المطلق -

عند الاستمرار بإضافة وحدات اخرى من العنصر المتغير (العمل) الى العناصر

الثابتة وما بعد نهاية المرحلة الثانية، يلاحظ ان الناتج الكلي يأخذ بالتناقص عما كان عليه سابقاً، ويعود سبب ذلك الى ان انتاجية العامل المضاف (العامل العاشر) تصبح سالبة، اي ان العنصر المضاف يصبح عنصر هدم وليس عنصر بناء وهذا ينعكس على الناتج الكلي ويؤدي الى تناقصه عما كان عليه .

وعادة فإن نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير والعناصر الثابتة تكون قد تجاوزت نسبة المزج الأمثل .

لذا فالعامل او التجربة العاشرة تمثل المرحلة الثالثة، أما السؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال، هو :

اي من المراحل الانتاجية الثلاث تمثل المرحلة المثلى، التي لابد على المنتج ان يتوقف عندها عن الانتاج؟؟

ان الجواب على ذلك، يتطلب تحليل ومناقشة سلوك منحنيات الناتج سواء الكلي او المتوسط او الناتج الحدي ومن ثم المقارنة بين نتائج تلك المراحل .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، انه ليس من مصلحة المنتج التوقف عند المرحلة الاولى من الانتاج، على الرغم من تميز تلك المرحلة بإنتاجية حدية متزايدة، والسبب في ذلك، انه اذا توقف المنتج في تلك المرحلة فإنه سوف يفقد بعض المكاسب او العوائد التي كان بالإمكان الحصول عليها لو استمر بالإنتاج، والدليل على امكانية حصول تلك العوائد، هو ان الانتاجية للعامل المضاف لا زالت موجبة ومتزايدة .

كذلك ليس من مصلحة المنتج الاستمرار بالإنتاج الى ما بعد المرحلة الثانية، لانه اذا ما استمر بعد ذلك الحد - الحد الذي يصل فيه الناتج الكلي الى اقصاه - فإنه سوف يفقد بعض المكاسب التي سبق وان حصل عليها في المراحل السابقة نظراً لان انتاجية العامل المضاف (الانتاجية الحدية) ما بعد العامل التاسع تصبح سالبة، اي ان العامل المضاف يصبح عنصر هدم وليس عنصر بناء او اضافة وهذا ما ينعكس على الناتج الكلي وتجعله يأخذ بالتناقص.

وبناء على ما تقدم، يمكن القول ان المرحلة المثلى التي يجب على المنتج التوقف عندها هي المرحلة الثانية .

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، هو في أي نقطة من المرحلة الثانية يجب التوقف

إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن هناك عدة احتمالات للإنتاج في هذه المرحلة - حيث تبدأ من التجربة الرابعة إلى التجربة التاسعة .

وبطبيعة الحال أن الإجابة على مثل ذلك التساؤل، أي النقطة التي يجب على المنتج التوقف عن الإنتاج وعادة فإن تلك النقطة، ما هي إلا النقطة التي يحقق فيها المنتج هدفه وهو الحصول على أقصى ربح ممكن - يحقق فيها توازنه - .

لذا يمكن القول بأن تحديد تلك النقطة واعتماداً على التحليل السابق غير ممكن إلا بعد التعرف على كل من الإيرادات والتكاليف سواء على مستوى الوحدة المنتجة أو على مستوى إجمالي الإنتاج، نظراً لأن تلك النقطة التي يتوقف عندها المنتج ومن تلقاء نفسه ودون رغبة في تغييرها والتي تمثل الحصول على أقصى ربح ممكن، وبما أن الربح هو حصيلة للفرق بين الإيرادات والتكاليف :

$$\text{الربح} = \text{الإيرادات} - \text{التكاليف}$$

لذا كان لا بد من التعرف على الإيرادات والتكاليف والذي سوف نناقشه في موضوع لاحق .

وقبل الانتهاء من هذا الموضوع كان لا بد من التعرض إلى بعض المفاهيم التالية :  
متوسط الإنتاج  $\text{Average Product}$  وهو عبارة عن معدل الإنتاج للعامل الواحد .

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

كمية الإنتاج الكلي

$$\text{متوسط الإنتاج} = \frac{\text{كمية الإنتاج الكلي}}{\text{عدد الوحدات}}$$

وحدات العنصر المتغير (العمل)

أما الإنتاج الحدي  $\text{Marginal Product}$  وهو عبارة عن الإنتاج الذي يحققه العامل الأخير أو المضاف، أو هو الإضافة إلى الإنتاج الكلي الناجم عن زيادة العنصر المتغير بوحدة واحدة ويمكن التعبير عن ذلك بالصيغة التالية :

التغير في الإنتاج الكلي

$$\text{الإنتاج الحدي} = \frac{\text{التغير في الإنتاج الكلي}}{\text{عدد الوحدات}}$$

التغير في وحدات العنصر المتغير



$$\frac{\Delta K}{\Delta E} = \frac{K}{E} =$$

ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الجدول السابق .

بعض الملاحظات حول قانون الغلة المتناقصة :

- ١- يمكن إيجاد تطبيقات لهذا القانون ليس في مجال الزراعة فقط وإنما في كافة المجالات الاقتصادية سواء في الصناعة أو في الخدمات .
- ٢- من أجل صحة هذا القانون يتطلب ثبات العوامل التالية .
  - ثبات المستوى التكنولوجي .
  - تغير عنصر واحد من عناصر الانتاج مع ثبات العناصر الأخرى .
  - إمكانية الاحلال في عناصر الانتاج .
  - يمكن تطبيقه في المدى القصير .

#### ٢-٤-١ تحليل سلوك المنتج باستخدام منحنيات الناتج المتساوي Iso-quants Curves

تعتبر منحنيات الناتج المتساوي أسلوب آخر لتحليل سلوك المنتج، والذي لا يختلف من حيث النتائج عن النتائج التي تم التوصل إليها باستخدام قانون الغلة المتناقصة (قانون النسب المتغيرة) .

من ناحية أخرى فإن منحنيات الناتج المتساوي تتشابه مع منحنيات السواء التي تم استخدامها في تحليل سلوك المستهلك من حيث التحليل وليس من حيث المضمون، وهذا يعني أن مراجعة الأمور المتعلقة بمنحنيات السواء سوف يساعد على فهم منحنيات الناتج المتساوي، حيث من خلال هذه المنحنيات ومنحنيات التكاليف المتساوية يمكن التوصل إلى فكرة توازن المنتج .

#### ١-٢-٤-١ مفهوم منحنيات الناتج المتساوي

يمثل منحنى الناتج المتساوي التوليفات المختلفة من عنصري الانتاج وليكن (العمل ورأس المال) المستخدمين في العملية الانتاجية لإنتاج ناتج معين، وبهذا يستطيع

المنتج ومن خلال هذه المنحنيات التعرف على مختلف التوليفات من عناصر الانتاج التي يمكن استخدامها للحصول على مستوى معين (ثابت) للإنتاج ويعبر عن مختلف هذه التوليفات بمنحنى يعرف باسم منحني الناتج المتساوي (المتكافئ) .

وتشير كل نقطة على منحني الناتج المتساوي الى نفس مستوى الانتاج ولكن بتوليفات مختلفة من عناصر الانتاج .

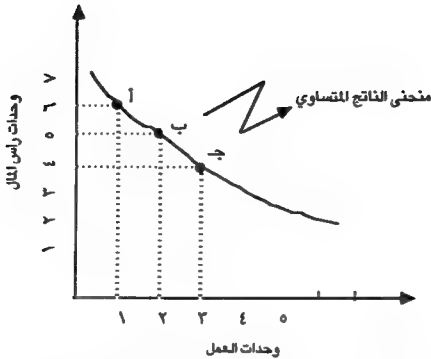
ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي :

التوليفة	الانتاج - وحدة -	العمل (عامل)	رأس المال (وحدة)
أ	٢٠	١	٦
ب	٢٠	٢	٥
ج	٢٠	٣	٤

حيث يلاحظ من الجدول اعلاه، ان التوليفة (أ) تتضمن استخدام وحدة واحدة من العمل و (٦) وحدات من عنصر رأس المال وتحقق إنتاجاً قدرة (٢٠) وحدة من سلعة معينة .

أما التوليفة (ب) والتي تتضمن (٢) وحدة من عنصر العمل و (٥) وحدة من عنصر رأس المال وتحقق إنتاجاً قدره (٢٠) وحدة من السلعة المعنية .

وكذلك التوليفة (ج) فإنها تتضمن (٣) وحدة من عنصر العمل و (٤) وحدة من رأس المال ويتحقق فيها نفس الانتاج وقدرة (٢٠) وحدة من السلعة وهكذا بالنسبة الى اي توليفة اخرى تتمثل بنقطة تقع على نفس منحني الناتج المتساوي، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ من الرسم البياني ان جميع التوليفات (أ،ب،ج) يتحقق فيها نفس كمية الانتاج ولكن بوحدة مختلفة من عنصري العمل ورأس المال .

كما يعني ذلك، ان امام المنتج توليفات متعددة (احتمالات عدة) من عناصر الانتاج للوصول الى نفس المستوى من الانتاج، وما عليه إلا ان يختار التوليفة المناسبة التي تحقق هدفه، كما ان منحنى الناتج المتساوي يشير الى ان التوسع في استخدام عنصر معين من عناصر الانتاج تتطلب التقليل في استخدام العنصر الآخر، بافتراض ان هناك امكانية للإحلال بين عناصر الانتاج .

#### ٢-٢-٤-١ خصائص منحنيات الناتج المتساوي :-

لا تختلف الخصائص التي تتميز بها منحنيات الناتج المتساوي عن الخصائص التي تتميز بها منحنيات السواء السابقة ومن هذه الخصائص ما يلي :

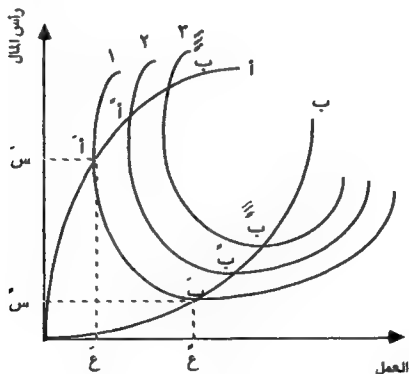
أ- ان جميع النقاط (كل نقطة تمثل توليفة معينة من عناصر الانتاج) او التوليفات التي تقع على نفس منحنى الناتج يتحقق فيها نفس المستوى من الانتاج .

ب- ان منحنيات الناتج المتساوي تنحدر من الاعلى الى الاسفل ومن اليسار الى اليمين اي انها ذات ميل سالب نتيجة للعلاقة العكسية بين الكميات المستخدمة من عناصر الانتاج، وهذا يعني ان زيادة الكمية المستخدمة من رأس المال يتطلب ان يرافق ذلك تقليل الكمية المستخدمة من عنصر العمل ويعود سبب تلك العلاقة الى تناقص معدل الاحلال الفني للإنتاج.

ج- أن منحنيات الناتج المتساوي لا تتقاطع فيما بينها، لأن تقاطع هذه المنحنيات يتعارض تماماً مع الفكرة الأساسية التي بنيت عليها تلك المنحنيات، والتي تقضي أن كل منحنى يعبر عن مستوى إنتاج معين وأن المنحنى الأبعد عن نقطة الأصل يعبر عن مستوى إنتاج أكبر من المنحنى الأدنى منه .

د- أن منحنيات الناتج المتساوي تكون محدبة (Convex) نحو نقطة الأصل ويعود سبب ذلك إلى تناقص المعدل الحدي للفني للإحلال والذي يعود أصلاً إلى تناقص الانتاجية الحدية لعناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الانتاجية .

هـ- أنه في حالة زيادة الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الانتاجية لإنتاج سلعة ما، كلما أمكن الحصول على مستويات أكبر من الناتج، وهذا يعني أن كل نقطة (توليفه) تقع على منحنى ناتج متساوي يقع أبعد عن نقطة الأصل، تمثل مستوى إنتاج أكبر من النقطة التي تقع على منحنى ناتج متساوي يكون أقرب إلى نقطة الأصل، وبذلك يمكن الوصول إلى ما يعرف بخريطة الإنتاج، التي تشير إلى مجموعة من منحنيات الناتج المتساوي وكل منحنى يشير إلى مستوى إنتاج معين ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ أن المنحنى رقم (٢) يعبر عن مستوى الانتاج اكبر من مستوى الانتاج الذي يعبر عنه المنحنى رقم (١)، كما أن المنحنى رقم (٣) يعبر عن مستوى انتاج اكبر من مستوى الانتاج الذي يعبر عنه المنحنى رقم (٢)، وهكذا كلما ابتعد المنحنى عن نقطة الاصل، فإنه يدل على مستوى انتاج اكبر، وبالعكس كلما اقترب المنحنى الى نقطة الاصل فإنه يدل على مستوى انتاج اقل .

أما المنحنيان (أب) فإنهما يعبران عن الحدود القصوى والدنيا من عاملي الانتاج، (العمل ورأس المال) اللازم استخدامهما عند كل مستوى من مستويات الانتاج والتي لا يمكن أن تتم عملية الاحلال خارجها، وهذا يتوقف على الناحية الفنية المتعلقة بالعملية الانتاجية .

فالنقطة (أ) تمثل الحد الأدنى من العمل (ع) والتي لا يمكن من الناحية الفنية لوحداث العمل أن تكون اقل من ذلك المستوى للتمكن من الانتاج المعبر عنه بالمنحنى رقم (١) وكما تدل ايضاً على الحد الأقصى من عنصر (رأس المال (س)) الذي يكفي لإنتاج ذلك الانتاج . أما النقطة (ب) فإنها تشير الى الحد الأدنى من عنصر رأس المال (س) الذي يكفي مع الحد الأقصى من العمل (ع) لإنتاج الكمية المشار اليها بالمنحنى رقم (١) نفسه .

وهذا يعني أن عملية الاحلال بين عنصري الانتاج (العمل، رأس المال) تتم ضمن حدود معينة لا يمكن تجاوزها، ويشار الى هذه الحدود بالنقطتين (أب) على منحنى الناتج رقم (١) والنقطتين (أ'، ب') على المنحنى رقم (٢) والنقطتين (أ''، ب'') على المنحنى رقم (٣) .

### معدل الاحلال الفني Marginal Rate of Technical Substitution

يعرف معدل الاحلال الحدي الفني بين عنصرين من عناصر الانتاج وليكن العمل ورأس المال لإنتاج كمية محددة من سلعة ما، «بذلك المقدار الذي يجب التخلي عنه من احد عناصر الانتاج وليكن رأس المال مقابل اضافة او احلال وحدة واحدة من العنصر الآخر (العمل) للحصول على نفس كمية الانتاج» .

ويمكن التعبير عن معدل الاحلال الحدي الفني بالصيغة التالية :

التغير في وحدات عنصر رأس المال

معدل الاحلال الحدي الفني =

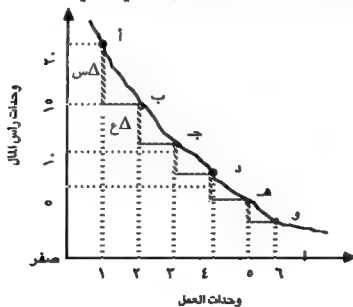
التغير في وحدات عنصر العمل

$$\frac{\Delta س}{\Delta ع} =$$

ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي :

التوليفة	العمل (ع)	رأس المال س	معدل الاحلال الحدي الفني $-\frac{\Delta س}{\Delta ع}$
أ	١	٢٠	-
ب	٢	١٥	١ : ٥
ج	٣	١١	١ : ٤
د	٥	٦	١ : ٢
هـ	٦	٥	١ : ٣

ويمكن التعبير عن الجدول أعلاه بالرسم البياني التالي :



وهذا يعني أن معدل الاحلال الحدي الفني بين عناصر الانتاج، ما هو إلا تعبير عن ميل منحني الناتج للتساوي، والذي يمكن التعبير عنه بشبه المثلثات الواضحة في الرسم، إذ يلاحظ أن مساحة هذه المثلثات تتناقص كلما انحدرنا من الأعلى إلى الأسفل، والذي يشير إلى تناقص معدل الاحلال الحدي الفني بين عناصر الانتاج لإنتاج ناتج معين فعند الانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة ب، فيكون بذلك قد تم التخلي عن (٥) وحدات من رأس المال مقابل وحدة واحدة من عنصر العمل (ع) ، أما في النقطة (ج) فيلاحظ بأنه تم التخلي عن (٤) وحدات من رأس المال (س) مقابل الحصول على وحدة إضافية من عنصر العمل .

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، ما هي أفضل توليفة من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) التي تحقق توازن المنتج (الحصول على أقصى ربح ممكن)، من أجل الإجابة على مثل هذا التساؤل، لابد من الأخذ بنظر الاعتبار المسائل الآتية :

أ- الموارد المالية للمنتج (المنشأة) أي إمكانياتها المالية للحصول على وشراء عناصر الانتاج .

ب- اسعار خدمات عناصر الانتاج (تكاليف عناصر الانتاج) .

ونظراً لأن منحنيات الناتج المتساوي تبين التوليفات المتاحة أمام المنتج وتساعد على تحديد التوليفة المناسبة أو المثلى، دون أن تأخذ بنظر الاعتبار إمكانيات المنتج وأسعار عناصر الانتاج، لذا ومن أجل الوصول إلى تحديد نقطة توازن المنتج لابد من الأخذ بنظر الاعتبار المسائل السابقة، أي ضرورة معرفة تكاليف عناصر الانتاج اللازم استخدامها في العملية الانتاجية لإنتاج ناتج محدد إضافة إلى معرفة إمكانيات المنتج ويمكن معرفة ذلك من خلال ما يسمى (بخط التكاليف المتساوية) والذي يسمى أحياناً بخط الميزانية .

#### ٢-٢-٤-١ خط التكاليف المتساوية (خط الميزانية) Iso-Costs

يشبه هذا الخط خط المنحني (الميزانية) التي سبق توضيحه عند معالجة موضوع منحنيات السواء، ويمكن تعريفه، بأنه الخط الذي يحدد المجال الذي يتحرك ضمنه المنتج استناداً إلى إمكانياته المالية (قدرته على شراء عناصر الانتاج) والأسعار السائدة لعناصر الانتاج في السوق .

أو هو « الخط الذي يوضح التوليفات المختلفة من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) التي يستطيع المنتج شراءها في حدود المبلغ المخصص للحصول على عناصر الانتاج، وأسعار تلك العناصر » .

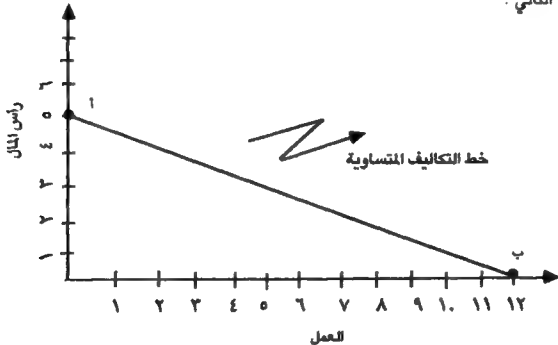
فلو فرضنا ان المبلغ المخصص لشراء عناصر الانتاج كان يساوي (٦٠) دينار وكان سعر الوحدة الواحدة من عنصر العمل يساوي (٥) دينار وسعر الوحدة الواحدة من رأس المال يساوي (١٢) دينار .

لذا فإن امام المنتج ثلاث خيارات هي :

أ- أما ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص للإنفاق على العمل وبذلك يستطيع ان يشتري (١٢ ÷ ٥ = ٢٤) وحدة من عنصر العمل ولا يشتري اي وحدة من رأس المال .

ب- او ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص للإنفاق على رأس المال وبذلك يستطيع ان يشتري (١٢ ÷ ٦٠ = ٢) وحدة من رأس المال .

ج- او ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص على وحدات من عنصر العمل ورأس المال - هذا ممكن- وبذلك لابد ان يتنازل عن وحدات من رأس المال من اجل الحصول على وحدات اضافية من عنصر العمل ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



فاستناداً الى الافتراضات السابقة، فإن المنتج اذا ما قام بانفاق اجمالي المبلغ



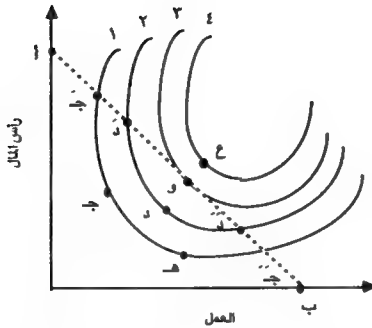
المنتج لديه لشراء رأس المال فقط فإنه يستطيع شراء (٥) وحدة منه ويستقر عند النقطة (١) أما إذا أراد المنتج استخدام عنصر العمل فقط وقرر انفاق ما لديه من مبلغ على العمل فإنه يستطيع شراء (١٢) وحدة من عنصر العمل وبذا فإنه يستقر في النقطة (ب) وعند ايصال النقطتين (أ،ب) ببعضهما نحصل على ما يسمى بخط التكاليف المتساوية (خط الميزانية)، لذا فإن هذا الخط لم يتم رسمه عشوائياً وإنما اعتمد على الإمكانات المالية للمنتج (المبلغ المخصص للإنفاق على العنصرين وأسعارهما في السوق) .

وعلى هذا الأساس يمكن القول ان جميع التوليفات من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) الواقعة ضمن المجال الهندسي والمحصورة بين الاحداثيات وخط التكاليف هي ممكنة للمنتج، أما كل نقطة او توليفة تقع خارج ذلك المجال فهي غير ممكنة .  
ومما لا شك فيه، انه ممكن ان يتحرك المنتج الى اليمين او الى اليسار اذا ما تغيرت امكانياته (المبلغ المخصص للإنفاق على العنصرين) او اذا ما تغيرت اسعار عناصر الانتاج في السوق .

### ٤-١ توازن المنتج

من اجل تحديد الوضع التوازني للمنتج، لابد من الجمع بين رغباته او خياراته والتي تتمثل بالحصول على افضل توليفة من عناصر الانتاج التي تحقق هدفه والتي يعبر عنها بخارطة الانتاج، وبين امكانياته التي تتمثل بقدرة المنتج المالية او المبالغ التي يخصصها المنتج للحصول على عناصر الانتاج اللازمة لإنتاج ناتج معين من جهة واسعار عناصر الانتاج السائدة في السوق، تلك الإمكانيات التي يمكن التعبير عنها بخط التكاليف المتساوية .

وهذا يعني انه لاجل تحديد نقطة توازن المنتج، لابد من الجمع بين خريطة الانتاج وبين خط التكاليف المتساوية في رسم بياني واحد كما موضح ادناه .



من خلال الرسم البياني يتضح لنا، ان التوليفة (جـ) تحقق نفس الانتاج الذي يتحقق في التوليفة (هـ) لانهما يقعان على نفس منحنى الناتج رقم (١) وان التوليفة (ء) افضل من التوليفة (ج) اي يتحقق فيها انتاج اكبر (لأن وحداتها من عناصر الانتاج اكبر) وذلك لأنها تقع على منحنى رقم (٢) الذي هو أبعد عن نقطة الاصل من المنحنى رقم (١) وكذلك فإن المنتج يحقق إنتاجاً أكبر في التوليفة (و) مما هو عليه في (ء) لأنها تقع على منحنى انتاج رقم (٣) الذي هو أبعد عن نقطة الاصل من المنحنى رقم (٢) .

اما التوليفة (ع) فإنها تعتبر افضل التوليفات السابقة وذلك لأنها تقع على منحنى رقم (٤) الذي يكون أبعد عن نقطة الاصل، لذا اذا ما ترك الخيار للمنتج في اختيار مجموعته او التوليفة الافضل التي يحقق فيها اكبر انتاج ممكن، فإنه سوف يختار التوليفة (ع) .

والسؤال الذي يطرح نفسه هو / هل يستطيع المنتج بإمكانياته المالية المحدودة واستناداً الى اسعار عوامل الانتاج السائدة في السوق ان يصل الى التوليفة (ع)، ان الجواب على ذلك هو كلا، لأن التوليفة (ع) على الرغم انها تمثل التوليفة الافضل، لكنها غير ممكنة لأنها تقع خارج امكانياته المحددة بخط التكاليف اما بالنسبة للتوليف (د،جـ) فعلى الرغم من ان كلاهما تقعان ضمن امكانيات المنتج (تقعان على خط

التكاليف) لكن التوليفة دَ هي الافضل وذلك لانها تقع على المنحنى رقم (٢) الذي يكون ابعد عن نقطة الأصل والذي يعبر عن مستوى انتاج اكبر من المنحنى رقم (١) .

وبناء على ما تقدم، يمكن القول ان افضل توليفه من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) التي تحقق هدف المنتج من جهة والتي تتناسب مع امكانياته هي التوليفة (و) والتي تمثل نقطة تماس بين منحنى الناتج المتساوي رقم (٢) وخط التكاليف المتساوية، وفي هذه التوليفة يتحقق توازن المنتج، اي التوليفة التي يستطيع فيها المنتج الحصول على اقصى ربح ممكن .

وفي نقطة التوازن (و) يكون ميل منحنى الناتج المتساوي (الذي يمثل معدل الاحلال الحدي الفني بين العنصرين) = ميل خط التكاليف المتساوي الذي (يمثل النسبة بين سعري العنصرين) .

وعلى هذا يمكن القول ان توازن المنتج يتحقق في النقطة (و) ويمكن التعبير عن ذلك الوضع بالمعادلة التالية :

$$\frac{\text{سعر العنصر الانتاجي (رأس المال) (س)}}{\text{الانتاجية الحدية للعنصر (ع)}} = \frac{\text{سعر العنصر الانتاجي (العمل) (ع)}}{\text{الانتاجية الحدية للعنصر (س)}}$$



## الفصل الخامس

نظرية المنشأة

التكليف

والايرادات



## مقدمة

لقد وضحنا في الفصل السابق سلوك المنتج سواء من خلال اعتماد اسلوب قانون تناقص الغلة أو اسلوب منحنيات الناتج المتساوي، حيث وضحنا في الاسلوب الاول، أن المرحلة الثانية تعتبر المرحلة المثلى التي يجب على المنتج التوقف عندها، على اعتبار أن هذه المرحلة تمثل المرحلة التي تقترب عندها نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير مع العناصر الثابتة (مرحلة المزج الأمثل).

ونظراً لأن المرحلة الثانية تتضمن عدة احتمالات، ولما كان المطلوب هو تحديد الوضع التوازني للمنتج (المنشأة) والذي لا بد أن يتحدد في نقطة معينة غير قابلة للاحتمال، مثلما تم تحديد الوضع التوازني للمستهلك.

ولما كان الوضع التوازني للمنتج يقصد به الحصول على أقصى ربح ممكن، ونظراً لأن الربح ما هو إلا حصيلة للفرق بين الإيرادات والتكاليف، لذا أصبح لزاماً علينا التعرف على كل من الإيرادات والتكاليف سواء على مستوى الوحدة المنتجة أو على مستوى إجمالي الانتاج كوسيلة للوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة.

لذا سوف تكون التكاليف والإيرادات هي محور موضوع هذا الفصل من الدراسة.

## ١- التكاليف : Costs

هي عبارة عن جميع الاموال التي تتحملها المنشأة للحصول على خدمات عناصر الانتاج اللازمة للعملية الانتاجية كالحصول على المكائن والآلات والابنية والمواد الأولية. الاجور والرواتب، الضرائب، الإيجار. الاندثار، اقساط التأمين .... الخ. وعادة فإن هناك عدة تصنيفات للتكاليف منها ما يلي .

### ١-١ التكاليف حسب المفهوم الاقتصادي

حيث ينظر الى التكاليف من وجهة النظر الاقتصادية، إما كأثمان لخدمات عناصر الانتاج مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية، وعلى هذا الاساس يلاحظ أن تكاليف الانتاج ترتبط ارتباطاً بنظرية الانتاج، حيث أن تكاليف الانتاج هي التي تحدد العرض من تلك السلعة وبذلك فإنها تلعب دوراً في تحديد سلوك المنتج.

كما يمكن أن ينظر الى التكاليف بإنها تمثل تكلفة الفرصة البديلة، التي تعني بأن انتاج سلعة ما يعني التضحية بانتاج سلعة أخرى، نظراً لأن الموارد اللازمة لانتاج أي سلعة تتميز بالندرة وأن استخدام هذه الموارد في مجال معين أو لانتاج سلعة، تعني التضحية في استخدامها لانتاج سلعة أخرى. فلو كان أمام المنتج ثلاث سلع هي أ، ب، جـ وكان الربح المتوقع من إنتاج السلعة (جـ) هو أكبر مما هو متوقع من انتاج السلعة أ أو ب، فإن المنتج سيوجه ما لديه من عناصر انتاج لانتاج السلعة (جـ) بدلاً من توجيهها لانتاج السلعة (أ أو ب)، وبذلك فإن التكلفة الحقيقية لانتاج السلعة (جـ) تساوي التكلفة لانتاج السلعة أ أو ب، أو بمعنى آخر، أن التكلفة الحقيقية لانتاج السلعة (جـ) تساوي التضحية بانتاج السلعة أ أو ب ومثال آخر من أجل توضيح هذه الفكرة، هو أنه إذا كانت هناك أرض زراعية ذات مساحة محدودة، وهذه الأرض ممكن أن تستخدم لانتاج المحاصيل الزراعية أو لانتاج الفواكه، تربية الحيوان أو لزراعة الخضر، لذلك فإن استخدام هذه الأرض لزراعة القمح مثلاً يعني التضحية باستخدامها لانتاج الرز أو زراعة الخضروات أو الفواكه وهذه التضحية هي ما يطلق عليها بتكلفة الفرصة البديلة.

## ٢-١ التكاليف حسب الفترة الزمنية

يمكن التمييز بين نوعين من التكاليف وذلك حسب الفترة الزمنية وهي كما يلي

### ١-٢-١ التكاليف في المدى القصير Short - Run Costs

مفهوم الفترة القصيرة : هي الفترة التي لا تستطيع الوحدة الانتاجية خلالها تغيير ما لديها من عناصر انتاجية مستخدمة في العملية الانتاجية كافة، بل البعض منها وفي نطاق محدود. لذا يمكن التمييز بين أنواع متعددة من التكاليف خلال هذه الفترة والتي منها ما يلي :

#### أ- التكاليف الكلية Total Costs

هي عبارة عن مجموع التكاليف التي تتحملها المنشأة للحصول على عناصر الانتاج اللازمة لانتاج ناتج معين في وقت معين وتساوي مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة.



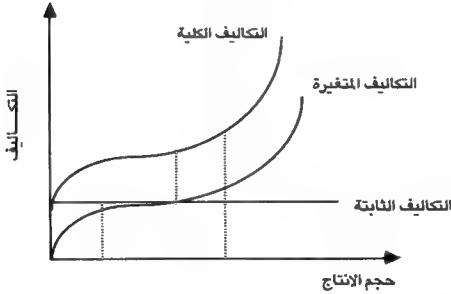
### بد التكاليف الكلية الثابتة : Total Fixed Costs

وهي التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم الانتاج، أي التكاليف التي تتحملها المنشأة سواء انتجت أم لم تنتج، أي التكاليف التي لا بد على المنشأة أن تتحملها حتى لو كان الانتاج يساوي صفرًا، مثل الايجار، الضرائب، الاندثار، الفوائد على القروض ... الخ.

### جـ التكاليف الكلية المتغيرة : Total Variable Costs

وهي التكاليف التي تتغير بتغير حجم الانتاج، وهناك علاقة وثيقة بين هذا النوع من التكاليف وحجم الانتاج، وهذه العلاقة هي علاقة طردية، فإذا كان الانتاج يساوي صفر، كانت التكاليف المتغيرة تساوي صفرًا، وإذا زاد الانتاج، فإنها تزداد أيضاً والعكس صحيح، مثال على ذلك، أجور العمال، الطاقة المستخدمة، المواد الأولية.

ويمكن توضيح تلك الأنواع بالرسم البياني التالي



وفي هذا المجال، لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار بأن العلاقة بين التكاليف الثابتة والمتغيرة هي ليست ثابتة وواحدة بالنسبة لجميع الصناعات، وإنما تختلف من صناعة لأخرى، ففي الصناعات الثقيلة كصناعة المكائن والآلات . يلاحظ ارتفاع نسبة التكاليف الثابتة والمتمثلة بالمكائن والآلات والمباني ولذلك تكون هي المسيطرة على اتجاه منحني التكاليف الكلية بينما تقل حصة التكاليف المتغيرة في مثل هذه الصناعات مثل أجور

العمال، بينما في الصناعات الصغيرة أو الخفيفة يلاحظ ارتفاع بنسبة التكاليف المتغيرة وانخفاض بنسبة التكاليف الثابتة في أجمالي التكاليف كما هو الحال في الصناعات الغذائية والنسيجية.

#### د- التكاليف المتوسطة :

وهي عبارة عن متوسط أو معدل كلفة الوحدة المنتجة ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

التكاليف الكلية

\_\_\_\_\_ = التكاليف المتوسطة

كمية الانتاج

وعادة فإن هناك متوسط لكل من التكاليف الكلية والثابتة والمتغيرة

#### هـ- التكاليف الحدية :

وهي عبارة عن كلفة الوحدة الأخيرة أو الوحدة الإضافية، أو هي الاضافة الى التكاليف الكلية الناجمة عن زيادة الانتاج بوحدة واحدة :

ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

التغير في التكاليف الكلية

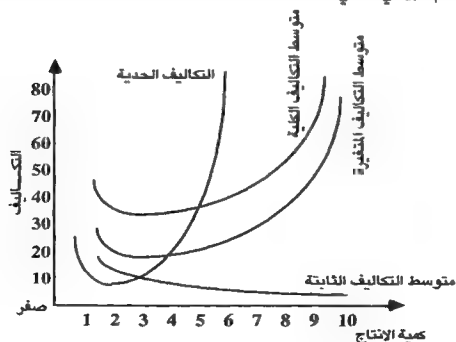
\_\_\_\_\_ = التكاليف الحدية =

التغير في كمية الانتاج

ويمكن توضيح كل من التكاليف السابقة بالجدول التالي :

الانتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الكلية	التكاليف الحدية
صفر	١٠	صفر	١٠	$\alpha$	—	$\alpha$	—
١	١٠	٣٠	٤٠	١٠	٣٠	٤٠	٣٠
٢	١٠	٣٥	٤٥	١٠	١٧,٥	٢٧,٥	٥
٣	١٠	٤٥	٥٥	٣,٣	١٥	١٨,٣	١٠
٤	١٠	٦٠	٧٠	٢,٥	١٥	١٧,٥	١٥
٥	١٠	٨٠	٩٠	٢	١٦	١٨	٢٠
٦	١٠	١١٠	١٢٠	١,٦٦	١٨,٣	١٩,٩	٣٠
٧	١٠	١٤٥	١٥٥	١,٤	٢٠,٧	٢٢,١	٤٠
٨	١٠	١٩٠	٢٠٠	١,٢٥	٢٣,٨	٢٤,٨	٥٠
٩	١٠	٢٥٠	٢٦٠	١,١	٢٧,٨	٢٨,٨	٦٠
١٠	١٠	٣٥٠	٣٦٠	١	٣٥	٣٦	١٠٠

فإذا ما توفرت المعلومات عن كمية الانتاج والتكاليف الثابتة والمتغيرة، فإنه بالإمكان اشتقاق التكاليف الأخرى كما ورد في الجدول أعلاه، كما يمكن توضيح طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف الثابتة والمتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية بالرسم البياني التالي :



أن ما يهمنا من كل من أنواع التكاليف السابقة، هي كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية، نظراً لما لها علاقة وثيقة بموضوع توازن المنتج (المنشأة) الذي سوف يكون موضوع دراستنا في الفصل القادم.

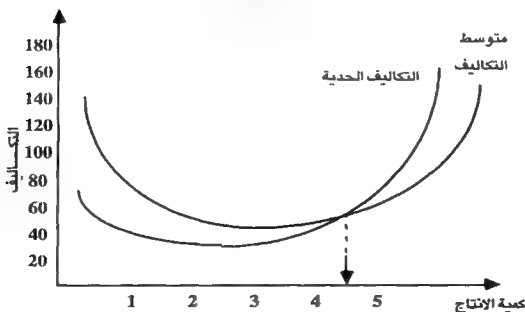
### ١-٢-١ طبيعة العلاقة بين التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير

يمكن اشتقاق كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية من التكاليف الكلية. وبما أن التكاليف الكلية هي عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة لذلك نجد أن كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة.

ويمكن توضيح العلاقة بين كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية من خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

كمية الانتاج	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف	التكاليف الحدية
صفر	١٠٠		—
١	١٢٠	١٢٠	٢٠
٢	١٣٦	٦٨	١٦
٣	١٥٠	٥٠	١٤
٤	١٦٨	٤٢	١٨
٥	٢٢٥	٤٥	٥٧

ويمكن تمثيل ذلك الجدول بالرسم البياني التالي (رقم ١) :



فمن خلال ملاحظة كل من الجدول أو الرسم البياني، يتضح لنا أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية تكون مرتفعة في بداية الانتاج، ثم تأخذ بالتناقص، كلما زاد الانتاج ولحد معين، وعند زيادة الانتاج بعد ذلك الحد، يلاحظ أن كل من هذه التكاليف تأخذ بالارتفاع من جديد.

وعلى هذا الاساس، يلاحظ ان منحنيات كل من التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ شكل الحرف U (باللغة الانجليزية).

#### ٢-١-٢-١ مراحل التكاليف في المدى القصير

يمكن التمييز بين مرحلتين للتكاليف (المتوسط والحدية) في المدى القصير وهي :

##### المرحلة الأولى : مرحلة تناقص التكاليف

حيث يلاحظ في هذه المرحلة أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ بالتناقص كلما زاد الانتاج ولـ معين ويعود سبب ذلك لانخفاض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة، حيث تكون هذه التكاليف هي المسيطرة على اتجاه المنحنى الذي ما هو إلا اشتقاق من منحنى التكاليف الكلية التي تضم كل من التكاليف الثابتة والمتغيرة.

كما يلاحظ في هذه المرحلة أن مستوى التكاليف الحدية يكون أدنى من مستوى التكاليف المتوسطة.

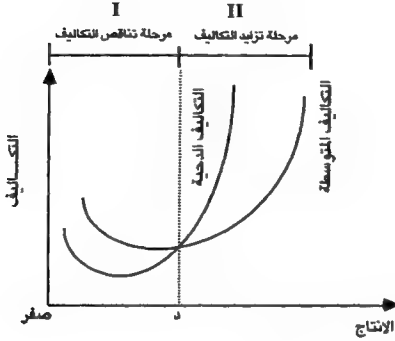
وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يتقاطع فيها منحنى التكاليف المتوسطة والحدية، أي النقطة التي تتساوى فيها التكاليف الحدية مع التكاليف المتوسطة.

وعادة فإن منحنى التكاليف الحدية يقطع منحنى متوسط التكاليف من أدنى نقطة يصل إليها.

##### المرحلة الثانية : مرحلة تزايد التكاليف

أنه عند زيادة الانتاج بعد المرحلة الأولى، يلاحظ أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية، تأخذ بالارتفاع وذلك بسبب زيادة التكاليف المتغيرة التي تتزايد بزيادة الانتاج، كما أن التكاليف المتغيرة تكون هي المسيطرة والموجهة لاتجاه المنحنى.

ويمكن توضيح تلك المراحل بالرسم البياني التالي :



والآن يمكن طرح السؤال الآتي :

لماذا تأخذ منحنيات التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية شكل الحرف U باللغة الانجليزية وكما يظهر في الرسم البياني اعلاه؟

أن الإجابة تتطلب تحليل سلوك هذه التكاليف وحسب المراحل المختلفة للإنتاج، حيث تكون التكاليف المتوسطة والحدية مرتفعة في بداية الإنتاج وذلك بسبب ارتفاع التكاليف الثابتة - حيث أن المنتج يتحمل مثل هذه التكاليف حتى لو كان الإنتاج صفراً - ثم يلاحظ أنه إذا ما زاد الإنتاج ولحد معين فإن هذه التكاليف تأخذ بالانخفاض وذلك بسبب انخفاض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة - ﴿ إذا أخذنا بنظر الاعتبار، أن كل من منحنى التكاليف المتوسطة والحدية يتضمن ضمناً تكاليف متغيرة وثابتة وذلك لأن هذه المنحنيات مشتقة أساساً من منحنى التكاليف الكلية ﴾ حيث أن التكاليف الثابتة تكون هي المسيطرة على اتجاه أي من المنحنيين من بداية الإنتاج وحتى بلوغ الإنتاج المستوى (د) على الرغم من وجود تكاليف متغيرة نظراً لوجود الإنتاج لكن كميتها قليلة إذا ما قورنت بالتكاليف الثابتة.

وإذا ما تجاوز الإنتاج المستوى (د) يلاحظ أن كل من متوسط التكاليف

والتكاليف الحدية تأخذ بالارتفاع بسبب ارتفاع التكاليف المتغيرة التي تكون في هذه الحالة هي المسيطرة على اتجاه المنحنين، حيث تكون نسبتها أكبر من نسبة التكاليف الثابتة التي تأخذ بالتناقص كلما زاد الانتاج.

## ٢-١-٢ التكاليف في المدى الطويل : Costs in the Long Run

مفهوم الفترة الطويلة : هي الفترة الزمنية التي تتمكن المنشأة خلالها من تغيير الكميات المستخدمة من جميع عناصر الانتاج المساهمة في العملية الانتاجية لانتاج ناتج معين :

وعادة تعتبر جميع التكاليف خلال الفترة الطويلة بمثابة تكاليف متغيرة فقط، كما تتمكن المنشأة في المدى الطويل من إعادة النظر في ظروفها الفنية والتقنية للوصول الى أقل تكلفة للوحدة المنتجة.

من ناحية أخرى، يلاحظ أنه في الفترة الطويلة تستطيع المنشأة ليس زيادة الانتاج عن طريق الوصول الى أفضل توليفة من عناصر الانتاج، بل تستطيع من زيادة طاقتها الانتاجية نتيجة لامكانياتها من اضافة مكائن والآلات جديدة وتوسيع المباني وتغيير اساليب الانتاج.

### ٢-١-٢-١ تحليل منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى الطويل

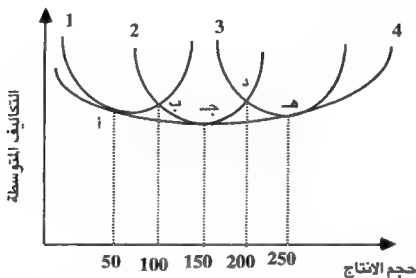
كما قلنا سابقاً أن المشروع في المدى الطويل يكون قادراً على تغيير ما لديه من عناصر الانتاج وخاصة الثابتة منها بحيث تتلائم مع الظروف التي يعمل فيها، وبذا تصبح جميع عناصر الانتاج خلال هذه الفترة متغيرة تقريباً وعلى هذا الاساس يلاحظ أن منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل يأخذ نفس شكل منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير، ولكنه يكون أكثر انبساطاً.

فالمشروع في المدى الطويل يستطيع أن ينظم عملياته الانتاجية بذلك الشكل الذي يحقق له الوصول الى افضل نسبة مزج بين العناصر المختلفة، وفي هذه الحالة تكون التكاليف المتوسطة هي أقل تكلفة ممكنة لانتاج ناتج معين.

وعادة فإن الفترة الطويلة ما هي إلا سلسلة متعاقبة من الفترات القصيرة، وهذه يعني أن المشروع وفي لحظة معينة يقوم بالانتاج في نطاق طاقة انتاجية معينة ولهذه الطاقة المحددة هناك منحنى تكاليف معين، وبمعنى آخر أن لكل طاقة انتاجية هناك

منحنى تكاليف معين وكلما زاد المشروع طاقته الانتاجية، كلما انتقل الى منحنى تكاليف آخر.

ويلاحظ على كل منحنيات التكلفة هذه أنها تسلك نفس المسلك الذي تسلكه منحنيات التكلفة المتوسطة في المدى القصير، أي أن منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل يأخذ شكل الحرف ( U )، أي أنه ينحدر من الأعلى الى الأسفل حتى يصل الانتاج حجمه الأمثل ثم بعد ذلك يأخذ المنحنى بالاتجاه نحو الأعلى ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



فمن خلال الرسم البياني اعلاه، يتضح أن المشروع وعند النطاق (١) يستطيع أن ينتج الكمية (٥٠) وحدة وبأقل تكلفة ممكنة في ظل طاقته الانتاجية القائمة. أما إذا رغب أن يزيد انتاجه مع ثبات نطاقه الانتاجي، فإن ذلك ممكن أن يتم ولكن بتكلفة متوسطة مرتفعة، كما هو عليه الحال في النقطة (ب) وذلك عندما يبلغ انتاجه (١٠٠) وحدة.

ونظراً لتوفر الفرصة الكافية للمشروع (فترة طويلة) فإنه ممكن أن يضيف خط انتاجي آخر من أجل زيادة الانتاج وبذلك ينتقل المشروع الى منحنى التكلفة المتوسطة رقم (٢) ويصبح انتاجه (١٥٠) وحدة كما هو عليه في النقطة (جـ) ولكن بتكلفة أقل، إما إذا رغب المشروع بزيادة انتاجه في المدى القصير مع المحافظة على نفس الطاقة الانتاجية السابقة (نفس النطاق السابق رقم ٢) فإن ذلك يعني ارتفاع التكلفة المتوسطة تصبح عند النقطة (د) وعندما يبلغ الانتاج (٢٠٠) وحدة وبمرور الوقت لو قام المشروع بتوسيع نطاق انتاجه مرة أخرى وقد انتقل المشروع برمته الى منحنى التكلفة المتوسطة



رقم (٣)، وعلى هذا الاساس يلاحظ ان منحني التكلفة المتوسطة في المدى الطويل يأخذ هو الآخر شكل الحرف ( U ) ولكنه اكثر انبساطاً، وهذا المنحني يحوي داخله على منحنيات التكلفة المتوسطة في المدى القصير، كما يلاحظ أن منحني التكلفة المتوسطة في المدى الطويل وكما يظهر الرسم البياني السابق يمس جميع منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل وفي أدنى نقطة منها.

ومن خلال ملاحظة الرسم البياني السابق يلاحظ أن حجم الانتاج الأمثل لهذا المشروع وفي المدى الطويل يكون عند الانتاج (١٥٠) وحدة.

لذلك يمكن القول بأن الحجم الأمثل للانتاج الذي يستطيع أن يصل اليه المشروع والذي يمكن تحقيقه بأقل تكلفة ممكنة، يتحقق في نقطة تماس منحني التكاليف المتوسطة في المدى الطويل لمنحني التكاليف المتوسطة في المدى القصير.

#### ٢-٢-١ التكاليف الحدية في المدى الطويل

يمكن تعريف التكاليف الحدية في المدى الطويل بأنها «التغير في التكاليف الكلية نتيجة الانتقال من حجم أو طاقة انتاجية معينة الى طاقة أو حجم آخر».

وعادة فإن مفهوم التكاليف الحدية في المدى الطويل لا يختلف عن مفهوم التكاليف الحدية في المدى القصير

ويمكن توضيح التكاليف الحدية في المدى الطويل بالجدول التالي .

#### التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية في المدى الطويل

كمية الانتاج	التكاليف الكلية	التكاليف المتوسطة	التكاليف الحدية
٥٠	١٠٠٠	٢٠	—
١٠٠	١٦٠٠	١٦	١٢
١٥٠	٢١٠٠	١٤	١٠
٢٠٠	٢٥٥٠	١٢,٧٥	٩
٢٥٠	٢٩٥٠	١١,٨	٨

فإذا كان المشروع مصمم بطاقة انتاجية (١٠٠) وحدة، فإن التكاليف الكلية لهذا الحجم من الانتاج هي (١٦٠٠) دينار، أما إذا كان المشروع مصمم بطاقة انتاجية (١٥٠)

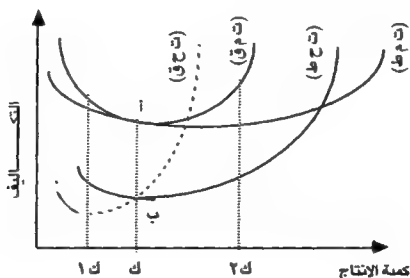
وحدة، فإن التكاليف الكلية ستكون (٢١٠٠) دينار، وفي هذه الحالة يمكن استخراج التكاليف الحدية بين هاتين الحالتين

$$\frac{\text{التغير في التكاليف الكلية}}{\text{التغير في كمية الانتاج}} = \text{التكاليف الحدية}$$

$$= \frac{٢١٠٠ - ١٦٠٠}{١٠ - ١٥} = ١٠ \text{ دينار}$$

### ٢-٢-١ طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير والطويل

عند قيام منشأة ما بتقييم أو تحديد طاقتها الانتاجية المناسبة لانتاج كمية معينة من ناتج معين، أي تحديد الحجم الأمثل للانتاج، فإن ذلك يمكن أن يتحدد على ضوء العلاقة بين منحنى التكلفة الحدية في المدى الطويل ومنحنى التكلفة الحدية في المدى القصير، حيث يتحدد ذلك عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى التكلفة الحدية في المدى الطويل (ت ح ط) مع منحنى التكلفة الحدية في المدى القصير (ت ح ق)، كما يكون في هذه النقطة منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير (ت م ق) مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل (ت م ط) وذلك عند مستوى الانتاج (ك)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يتضح من الشكل السابق، أنه عند حجم الانتاج (ك)، سوف تكون التكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ط) = التكاليف الحدية في المد القصير (ت ح ق) وذلك في النقطة (ب)، نظراً لأن متوسط التكاليف في المدى الطويل (م ت ط) يتساوى بالفعل مع متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) عندما يكون مستوى الانتاج (ك) كما في النقطة (أ).

أما عند أي مستوى للإنتاج أقل من المستوى (ك) وليكن (ك<sup>١</sup>)، فإن متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) سوف تكون أكبر من متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط)، حيث يلاحظ أن منحنى متوسط التكاليف قصيرة (م ت ق) يكون مستواه أعلى من مستوى منحنى متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط).

كما يلاحظ عند هذا المستوى من الانتاج، أن منحنى التكاليف الحدية طويلة (ت ح ط) يكون أعلى من منحنى التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) وذلك بسبب زيادة التكاليف الكلية في الأمد الطويل، نتيجة لزيادة الانتاج بوحدة اضافية، وهذه الزيادة لابد وأن تكون أكبر من الزيادة في متوسط التكاليف قصيرة الأجل المترتبة على زيادة الانتاج بوحدة واحدة.

أما عند أي مستوى للإنتاج أكبر من (ك) وليكن (ك<sup>٢</sup>)، فإنه يلاحظ أن متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) تكون أكبر من متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط) وذلك لأن منحنى متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط) تكون أدنى في مستواه من منحنى متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق).

ولما كان منحنى التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط) أعلى من منحنى التكاليف الحدية القصيرة الأجل (ت ح ق)، عند تغير حجم الانتاج من (ك) الى (ك<sup>١</sup>)، وأن منحنى التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) يكون أعلى من منحنى التكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ط) عند تغير حجم الانتاج من (ك<sup>١</sup>) الى (ك<sup>٢</sup>)، فإنه لابد وعندما يكون حجم الانتاج (ك) من تقاطع منحنى التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) مع منحنى التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط)، وهذا يعني، أنه عند الحجم (ك) من الانتاج فإن التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) = التكاليف الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) وذلك عند النقطة (ب) ومن خلال إعادة العملية بحجم آخر للإنتاج يمكن الوصول الى نقاط أخرى مثل النقطة (ب)، فلو أخذنا منحنى التكاليف

الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) نجد أن متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) = متوسط التكاليف طويلة الأجل (ت م ط) عندما يصبح منحني متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) مماساً لمنحني متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط).

وعند تكرار هذه العملية لجميع الاحجام المكتة، فإننا سوف نحصل على منحني التكلفة الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، بأن العلاقة بين منحني التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط) ومنحني متوسط التكاليف في الأمد الطويل، هي نفس العلاقة بين منحني متوسط التكاليف في الأمد القصير (م ت ق) ومنحني التكاليف الحدية في الأمد القصير (ت ح ق)، حيث عندما يكون منحني متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط) متناقصاً، فإن منحني التكاليف الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) يكون ادنى منه.

وعندما يكون منحني متوسط التكاليف في الأمد الطويل (م ت ط) متزايداً فإن منحني التكاليف الحدية يكون اعلى منه.

وعندما يكون منحني متوسط التكاليف طويل الأجل أقل ما يمكن، فإنه يتساوى مع منحني التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط).

## ٢- الإيرادات : Revenues

سوف يتم في هذا الجزء من الدراسة معالجة موضوع الإيرادات بالنسبة للمشروع كوسيلة أخرى لا بد منها من أجل الوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة.

وعادة فإن الإيرادات قد تختلف من مشروع لآخر ومن وقت لآخر وذلك حسب طبيعة السوق الذي يتم التعامل فيه والذي تباع فيه الوحدة الانتاجية ما تنتجه من سلعة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن هناك اشكالاً متعددة للسواق، وأن طبيعة وشكل السوق هو الذي يحدد كمية المبيعات، كما يحدد السعر الذي تباع به السلعة، وهذا يعني أن طبيعة السوق لا بد وأن تنعكس على سلوك المنشأة، نظراً لأن السوق هو الذي يحدد دالة المبيعات المتوقعة أو منحني الطلب كما يراه المنتج، ومن ثم يحدد دالة الإيراد الكلي، فعندما يكون السعر ثابتاً في السوق ولا يتغير مع زيادة حجم المبيعات (والمعروض من السلعة)، فإن المنشأة تتوقع بيع أي كمية تنتجها عند ذلك السعر كما هو عليه الحال في

سوق المنافسة. بينما إذا توقعت المنشأة زيادة مبيعاتها فلو قامت بتخفيض السعر مثلاً، فإن دالة مبيعاتها (منحنى الطلب) سوف ينحدر من أعلى الى أسفل (ميل سالب) كأي منحني طلب اعتيادي وهذا ممكن أن يحدث في حالة سوق الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية وعلى هذا الأساس، يمكن القول، أنه إذا كانت التكاليف لا تتأثر بشكل السوق، فإن الإيرادات تعتمد اعتماداً كلياً على شكل السوق القائم والذي يتم التعامل فيه، فقد تزداد الإيرادات للمنشأة ليس بسبب زيادة الانتاج ومن ثم زيادة المبيعات، وإنما بسبب إمكانية تلك المنشأة للتحكم في تحديد السعر الذي ترغب بيع منتجاتها به كما هو عليه الحال في سوق الاحتكار.

ومثال على دور السوق في تحديد السعر وبالتالي حجم الإيرادات للمنشأة، فلو فرضنا أن هناك مشروعين ينتجان نفس السلعة ولنفرض أن كل منهما أنتج (١٠٠) وحدة ولنفرض أن المشروع (أ) قام بطرح سلعته في سوق منافسة تامة وكان السعر السائد في السوق هو (٥) دينار للوحدة، لذا فيكون الإيراد الكلي عند بيع السلعة هو  $100 \times 5 = 500$  دينار الإيراد للمشروع (أ)، بينما الثاني قام ببيع انتاجه في السوق منافسة احتكارية وكان له إمكانية في التدخل بعض الشيء في تحديد السعر، ولنفرض أنه باع ما لديه من كمية الانتاج بمعدل (٨) دينار للوحدة الواحدة، لذا فسوف يكون إيراده الكلي يساوي  $(8 \times 100) = 800$  دينار للمشروع (ب).

إن اختلاف الإيراد الكلي بين المشروعين أ، ب جاء نتيجة لاختلاف المكان أو السوق الذي بيعت فيه السلعة ليس إلا.

لذا لا بد من أخذ بنظر الاعتبار شكل السوق الذي يتم التعامل به من أجل التوصل الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة، نظراً لأن السعر وبالتالي الإيراد يعتمد على شكل السوق السائد.

## ٢-١ أشكال السوق : هناك عدة أشكال للسوق منها مايلي :

- أ- سوق المنافسة التامة Perfect Competition Market
- ب- سوق الاحتكار التام Perfect Monopolistic Market
- ج- سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition Market
- د- سوق احتكار القلة Oligopoly Market

وهناك عدة أنواع من الإيرادات

## ٢-٢ أنواع الإيرادات :

يمكن التمييز بين عدة أنواع للإيرادات وهي :

### أ- الإيراد الكلي : Total Revenue

هو عبارة عن مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من خلال بيع منتجاتها في السوق أو تقديم خدماتها للغير.

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

الإيراد الكلي = كمية المبيعات × متوسط سعر بيع الوحدة الواحدة

### ب- الإيراد المتوسط : Average Revenue

هو عبارة عن معدل سعر أو إيراد الوحدة الواحدة

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

الإيراد الكلي

الإيراد المتوسط = \_\_\_\_\_

كمية المبيعات

### ج- الإيراد الحدي : Marginal Revenue

هو عبارة عن إيراد الوحدة الواحدة أو إيراد الوحدة الأخيرة أو الوحدة الإضافية،

أو هو عبارة عن الإضافة إلى الإيراد الكلي الناجمة عن زيادة المبيعات بوحدة واحدة.

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

التغير في الإيراد الكلي

الإيراد الحدي = \_\_\_\_\_

التغير في كمية المبيعات

ولما كان أي نوع من الإيرادات اعلاه يختلف باختلاف طبيعة وشكل السوق الذي

تتعامل معه المنشأة لبيع انتاجها، لذا اصبح ضرورياً التعرف على سلوك منحنيات

الإيراد في كل سوق من الاسواق السابقة.

## ٢-٢ أنواع منحنيات الإيراد وأشكالها في سوق المنافسة التامة

قبل التعرض الى اشكال منحنيات الإيراد في سوق المنافسة التامة، فإنه لابد من التعرض الى الخصائص الأساسية لذلك السوق.

### ٢-٢-١ الخصائص الأساسية لسوق المنافسة التامة

يتميز سوق المنافسة التامة ببعض الخصائص التي من أهمها مايلي

أ- وجود عدد كبير من البائعين للسلعة. وبذلك فإن ما يعرضه البائع من السلعة لا يمثل إلا جزءاً ضئيلاً من العرض الكلي للسلعة ولهذا السبب فإن البائع ليس له أي دور في تحديد السعر وإنما عليه أن يأخذ السعر السائد في السوق، كما هو.

ب- حرية الدخول والخروج من وإلى السوق.

ج- السلعة متجانسة.

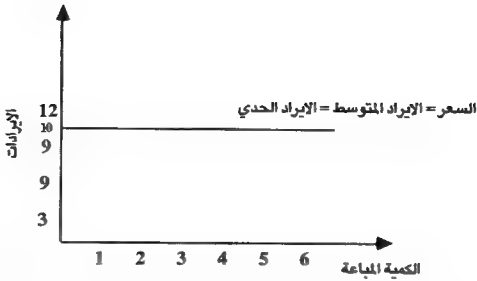
د- السعر ثابت، وذلك نظراً للخصائص السابقة وكمثال لسوق المنافسة التامة، هو سوق الخضار والحبوب وعادة فإن سوق المنافسة التامة هو سوق نظري أو خيالي ليس له وجود في الحياة العملية وإنما يستخدم في مجال الدراسة النظرية ليس إلا.

### ٢-٢-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الإيراد في سوق المنافسة التامة

يمكن توضيح تلك العلاقة من خلال الجدول والرسم البياني التاليين

جدول يوضح كل من الإيراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق المنافسة التامة

كمية المبيعات	سعر بيع الوحدة	الإيراد الكلي	الإيراد المتوسط	الإيراد الحدي
١	١٠	١٠	١٠	—
٢	١٠	٢٠	١٠	١٠
٣	١٠	٣٠	١٠	١٠
٤	١٠	٤٠	١٠	١٠
٥	١٠	٥٠	١٠	١٠



حيث يظهر من الجدول والرسم البياني السابقين، أنه في سوق المنافسة التامة يكون :

$$\text{السعر} = \text{الإيراد المتوسط} = \text{الإيراد الحدي}$$

وأن كل من هذه المنحنيات يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي، ويعود سبب ذلك إلى ثبات السعر في هذه السوق وذلك نظراً لعدم إمكانية المنتج أو البائع التحكم في تحديد السعر، وإنما عليه أن يأخذ السعر السائد في السوق. ونظراً لثبات السعر، فإن ذلك يؤدي إلى ثبات كل من الإيراد المتوسط والحدي مما يجعل من منحنياتها على شكل خطوط مستقيمة توازي المحور الأفقي.

فلو فرضنا أن السعر السائد في السوق كان (١٠) دينار، فإن ذلك يؤدي إلى أن يجعل كل من الإيراد المتوسط والحدي يساوي (١٠) دينار أيضاً وعند كل مستوى من المبيعات كما أن ثبات السعر في سوق المنافسة التامة يجعل من منحنى الطلب لا نهائي المرونة، كما يكون موازياً للمحور الأفقي وهو نفسه منحنى الإيراد المتوسط.

## ٤-٢ أنواع منحنيات الإيراد وأشكالها في سوق الاحتكار التام

قبل التعرض إلى دوال أو منحنيات الإيراد في سوق الاحتكار، فإنه لابد من التعرض إلى خصائص سوق الاحتكار التام.

### ١-٤-٢ الخصائص الأساسية لسوق الاحتكار التام

يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص التي تميزه عن الأسواق الأخرى والتي من أهمها ما يلي :



أ- هناك بائع أو منتج واحد للسلعة.

ب- السلعة ليس لها بديل في السوق.

ج- لا توجد هناك حرية في الدخول الى السوق وذلك باعتماد اساليب أو إجراءات قانونية أو غير قانونية.

د- من خلال الخصائص اعلاه، فإن السعر غير ثابت، بل يختلف باختلاف الكمية المعروضة من قبل المنتج.

وهذا يعني، أنه في سوق الاحتكار التام والذي يمثل حالة نظرية ليس لها وجود في الحياة العملية، يلاحظ خاصة في العقود الأخيرة أنه حتى الدول الرأسمالية أخذت تفرض قيوداً مشددة من أجل منع الاحتكار، نظراً لما يلحقه من أضرار فادحة بالاقتصاد وبالمواطن، لكن مع ذلك فقد يظهر الاحتكار التام في بض المجالات وخاصة في مجال بعض الخدمات السعامة (كخدمات توزيع الطاقة الكهربائية أو الهاتف أو الماء وبعض المرافق كخدمات السكك الحديدية أو النقل الجوي).

وكما قلنا، أنه في سوق الاحتكار التام يوجد هناك بائع واحد للسلعة وهو الذي يتحكم بالسعر من خلال تحكمه بالانتاج وبالكمية المعروضة منها، حيث قد ينتج المنتج كمية كبيرة من السلعة والمفروض في هذه الحالة أن يزداد العرض من السلعة وما يترتب على ذلك من انخفاض السعر، لكن هذا الانخفاض لا يتمشى مع هدف المحتكر الذي يتمثل بالحصول على أقصى ربح ممكن، لذا يلاحظ، أنه حتى لو أنتج المنتج المحتكر كمية كبيرة من السلعة من أجل تخفيض تكاليف الوحدة المنتجة، فإنه لا يعرض كل انتاجه في السوق مرة واحدة وإنما يعرضها بذلك الشكل الذي يجعل فيه الطلب دائماً اكبر من العرض من أجل زيادة السعر والحصول على مزيد من الارباح.

وفي بعض الأحيان قد يكون الاحتكار قانونياً، وذلك بأن تمنح الدولة امتيازاً ما لشركة معينة لإدارة مرفق معين (كشركة الهاتف أو الماء أو الكهرباء).

أو قد يكون الاحتكار طبيعياً كقيام شركة باستثمار في مجال معين وهذا المجال يتطلب نفقات استثمارية كبيرة، وليس هناك مستثمر آخر ينافسه في دخول ذلك المجال أو الصناعة حتى لو توفرت حرية الدخول، وفي أحياناً قد يظهر الاحتكار في بعض النشاطات نتيجة لارتفاع درجة المخاطرة، مما لا يشجع الآخرين للدخول في ذلك النشاط.

## ٢-٤-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الإيراد في سوق الاحتكار التام

أن تميز هذا السوق بوجود منتج أو بائع واحد للسلعة وتحكمه بعرض السلعة وبالتالي في تحديد السعر المناسب له، فإن ذلك لابد وأن يترتب عليه المسائل التالية .

أ- إن المحتكر يواجه منحني طلب ينحدر من الأعلى الى الأسفل ومن اليسار الى اليمين، حيث إذا أراد المحتكر أن يرفع السعر فما عليه إلا أن يخفض الكمية المعروضة من السلعة، وإذا أراد أن تزيد مبيعاته فما عليه إلا أن يخفض السعر، كما لابد من أخذ بنظر الاعتبار أن الإيراد المتوسط في سوق الاحتكار التام هو نفس السعر.

ب- يتناقص الإيراد الحدي مع تناقص السعر ولكن بمعدل أسرع منه.

ج- أن منحني الإيراد الحدي يكون أدنى من منحني الإيراد المتوسط (السعر)، وعادة فإنه ينصف المسافة المحصورة بين الأحداثي العمودي ومنحني الإيراد المتوسط (السعر).

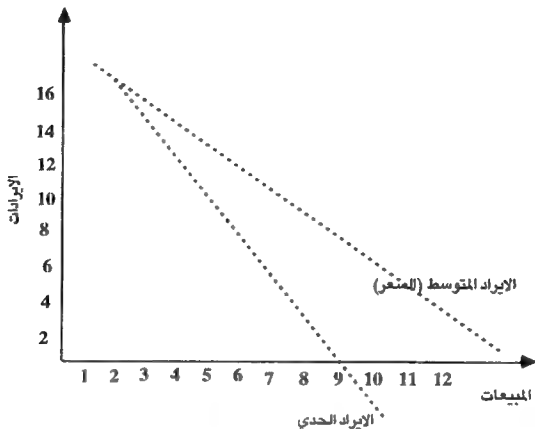
ويمكن توضيح العلاقة بين الإيراد المتوسط والحدي ومنحنياتها من خلال

الجدول والرسم البياني التاليين :

– الإيراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق الاحتكار التام:

كمية المبيعات	السعر	الإيراد الكلي	الإيراد المتوسط	الإيراد الحدي
١	١٦	١٦	١٦	—
٢	١٥	٣	١٥	١٤
٣	١٤	٤٢	١٤	١٢
٤	١٣	٥٢	١٣	١٠
٥	١٢	٦٠	١٢	٨
٦	١١	٦٦	١١	٦
٧	١٠	٧٠	١٠	٤
٨	٩	٧٢	٩	٢
٩	٨	٧٢	٨	صفر
١٠	٧	٧٠	٧	٢-
١١	٦	٦٦	٦	٤-

ويمكن التعبير عن ذلك الجدول بالرسم البياني التالي والذي سوف نركز فيه على تحديد سلوك كل منحنى الإيراد المتوسط والحدي



حيث يلاحظ من الرسم البياني أن كل من منحنى الإيراد المتوسط (السعر) ومنحنى الإيراد الحدي ذات ميل سالب - تنحدر من الأعلى إلى الأسفل - وأن منحنى الإيراد الحدي يقع أسفل أو أدنى منحنى الإيراد المتوسط عند كل مستوى من مستويات الإنتاج.

وأن منحنى الإيراد المتوسط يكون بمثابة تعبير عن منحنى الطلب في سوق الاحتكار، كما أنه نفس السعر، كما يلاحظ أن مرونة الطلب تختلف من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب في سوق الاحتكار التام.

## ٥-٢ أنواع منحنيات الإيراد وأشكالها في سوق المنافسة الاحتكارية

قبل التعرض إلى دوال أو منحنيات الإيراد في سوق المنافسة الاحتكارية، لابد من التعرض إلى بعض الخصائص التي يتميز بها هذا السوق والتي منها ما يلي :

## ١-٥-٢ خصائص سوق المنافسة الاحتكارية

لقد لاحظنا عند دراستنا للأسواق السابقة سواء سوق المنافسة التامة أو سوق الاحتكار التام، أن تلك النماذج من الأسواق تمثل حالات متطرفة وأسواق نظرية يتم اعتمادها في الدراسات النظرية لمجرد توضيح بعض الافكار المعينة.

لذلك يمكن القول بأن السوق الأكثر شيوعاً ومواجهة في الحياة العملية، هو ذلك السوق الذي يجمع بين بعض كل من خصائص سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام، وهذا السوق هو سوق المنافسة الاحتكارية الذي يتميز بالخصائص التالية

أ- هناك عدد كبير من البائعين أو المنتجين للسلعة .

ب- السلعة متماثلة وغير متجانسة تماماً.

ج- حرية الدخول والخروج تكون محدودة.

د- السعر غير ثابت، حيث يكون للبائع دور وبحدود معينة في تحديد السعر يتناسب أو يعتمد على مدى درجة الاختلاف بين سلعته وسلعة الآخرين.

ومن الامثلة على سوق المنافسة الاحتكارية (سوق السيارات، الملابس، الاحذية، السكاثر ... الخ.

حيث يحاول بعض المنتجين من إيجاد بعض الاختلافات التي قد تكون جوهرية أو شكلية بين سلعته وسلعة الآخرين، كما قد يعتمد بعض المنتجين أو الباعة اعتماد اسلوب الدعاية والاعلان للترويج عن سلعته بحيث يجعلها مقبولة أكثر من سلعة الآخرين.

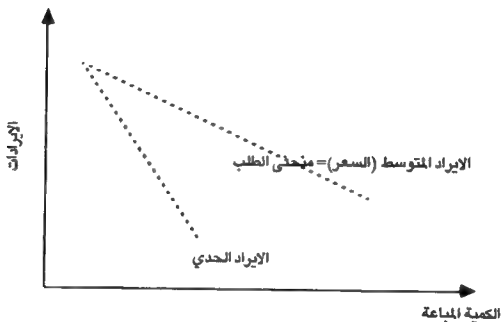
كما يحاول بعض المنتجين من إيجاد بعض الاختلافات الشكلية بين سلعته وسلعة الآخرين المماثلة لها، ليس في مجال الانتاج، بل في مجالات ما بعد الانتاج كالاهتمام بأسلوب عرض السلعة أو التغليف أو الاختلاف في الديكور للمحل التي تعرض فيه السلعة، أو اللجوء الى اسلوب البيع بالاجل (بالاقساط) .. الخ . كل ذلك من أجل أن يجعل البائع أو المنتج له دور في تحديد السعر.

## ٢-٥-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الإيراد في سوق المنافسة الاحتكارية

بما أن للمنتج دور وبنسبة معينة في تحديد السعر، نظراً للاختلاف بين سلعته وسلعة الآخرين، لذا يلاحظ أن منحنيات الإيراد سواء المتوسطة والحدية لا تختلف في

اتجاهاتها وعلاقتها عن منحنيات الإيراد في سوق الاحتكار التام، إلا أنها تكون أخف انحداراً، حيث يلاحظ في هذا السوق أن منحنى الإيراد المتوسط الذي هو نفسه منحنى الطلب ينحدر من الأعلى إلى الأسفل وصوب اليمين - ذات اتجاه سالب - كما يكون منحنى الإيراد الحدي أدنى من منحنى الإيراد المتوسط، أي أن الإيراد المتوسط  $<$  من الإيراد الحدي.

لهذا يكون منحنى الطلب في هذا السوق ذات مرونة كبيرة. ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



## ٦-٢ أنواع وأشكال منحنيات الإيراد في سوق احتكار القلة

قبل التعرض إلى أشكال منحنيات الإيراد في هذا السوق، كان لابد من التعرض إلى بعض الخصائص التي يتميز بها :

### ٦-٢-٢ خصائص سوق احتكار القلة :

يتميز هذا السوق ببعض الخصائص التي منها مايلي :

أ- وجود عدد قليل من المنتجين للسلعة.

ب- السلعة متماثلة لكن غير متجانسة.

ج- سيطرة بعض المنتجين الكبار في السوق.

د- السعر غير ثابت.

وعلى هذا الاساس يمكن القول، أن سوق احتكار القلة هو واحد من الاسواق السائدة في العالم، ويظهر ذلك السوق واضحاً في مجال صناعة السيارات والطائرات والمكائن وغيرها، كما تمثل منظمة (أوبك) للدول المصدرة للنفط. نوع آخر من احتكار القلة ويتميز هذا السوق بوجود عدد قليل من المنتجين (البائعين) لسلعة معينة، فإذا كانت السلعة متماثلة مثل صناعة السيارات والحديد والصلب سمي احتكار القلة البحت، أما إذا كان هناك اختلاف بين السلع من حيث النوعية فإنه يسمى احتكار القلة المميز. وفي حالة الاحتكار البحت، ربما توجد فروقات حقيقة أو وهمية مثل موقع المصنع وخدمات ما بعد البيع.

يتميز سوق احتكار القلة عن الاسواق الأخرى، بأن عدد قليلاً من المنشآت فيه يستحوذ على نسبة كبيرة من إجمالي المبيعات، مثال على ذلك شركة فورد وجنرال موتورز للسيارات الأمريكية، إضافة إلى ذلك أن ما يميز هذا السوق هو مشكلة عدم التأكد بالنسبة للطلب، نظراً لأن الطلب يتوقف على ردود فعل المنتجين الآخرين، أي أن المنتج عندما يتصرف في هذه السوق، فإنه لابد أن يأخذ بنظر الاعتبار ردود الفعل المعاكسة للمنتجين الآخرين، أما إذا كان له معرفة بتلك الردود، فإنه في هذه الحالة يستطيع أن يحدد الطلب المتوقع على سلعته بشيء من اليقين وبالتالي فإنه يعرف حصته من السوق، أما إذا لم يكن له معرفة بردود فعل المنتجين الآخرين، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة درجة عدم التأكد، ولكي تتغلب اسواق احتكار القلة على هذه المشكلة، لذا فإنها تلجأ إلى التواطؤ أو الاتفاق بين المنتجين لتقسيم سوق السلعة فيما بينهم -الاتفاق من حيث تحديد السعر والانتاج والمبيعات والأرباح - .

كما يلاحظ في هذا السوق، أن هناك العديد من المعوقات التي تقف أمام دخول منتجين جدد مثل هذا السوق، أما بسبب الافتقار إلى التكنولوجيا التي يمكن أن تسهم بتحقيق ما يسمى بوفورات الحجم، أو سيطرة المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية أو مصادر الطاقة التي يمكن أن تحدد الدخول إلى السوق.

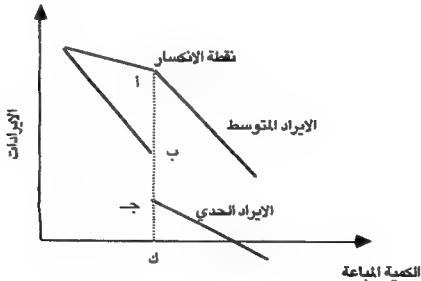
## ٢-٦-١ طبيعة العلاقة بين منحنيات الإيراد في سوق احتكار القلة

يلاحظ أن منحنيات الإيراد المتوسط والحدي تأخذ نفس الاتجاه العام لمنحنيات الإيراد في كل من سوق الاحتكار التام وسوق المنافسة الاحتكارية ولكن بشكل آخر، حيث يلاحظ أن منحنى الإيراد المتوسط (منحنى الطلب) في هذا السوق يأخذ شكلاً منكسراً بسبب ردود الفعل المعاكسة للمنتجين الآخرين، حيث إذا ما قام أحد المنتجين للسلعة بتخفيض السعر، فإن ذلك يدفع البائعين أو المنتجين الآخرين أن يتبعوه ويخفضوا أسعارهم أيضاً، أما إذا لجأ أحد المنتجين إلى رفع سعر سلعته، فإن ذلك قد لا يدفع الآخرين أن يتبعوه.

كما يلاحظ أيضاً أن منحنى الإيراد الحدي يكون منكسراً أيضاً ويعود سبب ذلك إلى إنكسار منحنى الطلب، كما يلاحظ أيضاً أن منحنى الإيراد الحدي يكون غير متصل في جزءاً منه.

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث يلاحظ، أنه في النقطة (أ) التي ينكسر فيها منحنى الإيراد المتوسط، أن منحنى الإيراد الحدي ينخفض مرة أخرى ويصبح غير متصل عندما تكون كمية الانتاج المعروضة هي (ك)، ويتمثل عدم اتصال منحنى الإيراد الحدي بالمسافة (ب ج).







## الفصل السادس

توازن المنشأة في

الأسواق المختلفة

- ١- في سوق المنافسة التامة .
- ٢- في سوق الاحتكار التام .
- ٣- في سوق المنافسة الاحتكارية .
- ٤- في سوق احتكار القلة .



## المقدمة

بعد ان تم معالجة سلوك منحنيات التكاليف المختلفة التي تواجه المنتج (المنشأة)، وسلوك منحنيات الايراد وفي الأسواق المختلفة، وبما ان هدف اي منشأة هو الحصول على أقصى ربح ممكن والذي ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الايرادات والتكاليف سواء اكان ذلك على مستوى الوحدة المنتجة أو على مستوى اجمالي الانتاج، ومن اجل الوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة (النقطة التي تحقق بها المنشأة أقصى ربح ممكن)، كان لابد من الجمع بين منحنيات التكاليف ومنحنيات الايراد في رسم بياني واحد .

وفي هذا المجال، يمكن القول ان هناك اسلوبين لتحديد الوضع التوازني للمنشأة هما :

١- اسلوب الحديات : الاسلوب الذي يعتمد على المقارنة بين التكاليف الحدية (ت ح) وبين الايرادات الحدية (ا ح) .

٢- اسلوب الكليات : والذي يعتمد على المقارنة بين التكاليف الكلية (ت ك) وبين الايرادات الكلية (ا ك) .

كما لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، ان تحديد الوضع التوازني (نقطة التوازن) شيء واحتساب مقدار الارباح الكلية شيء آخر .

لذا سوف يتم التعرض الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة سواء في المدى القصير او في المدى الطويل وحسب الأسواق المختلفة .

### ١- تحديد الوضع التوازني للمنشأة في ظل سوق المنافسة التامة .

١-١ في المدى القصير

كما بينا سابقاً بأن تحديد حالة او الوضع التوازني للمنشأة يقصد به حصول المنشأة على أقصى ربح ممكن، ولما كان الربح هو الفرق بين الايرادات والتكاليف وبما ان السوق سوق منافسة تامة (كاملة) واستناداً الى الخصائص الذي يتميز بها هذا السوق والتي تم ذكرها سابقاً، لذا فإن من السمات الأساسية لهذا السوق هو ان

$$\text{السعر} = \text{الايراد المتوسط} = \text{الايراد الحدي}$$

وإن كان كل منها يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي، كما أن منحنى الطلب في هذا السوق يكون لا نهائي المرونة. وأنه نفسه منحنى الإيراد المتوسط أو السعر، ونظراً لأن التحليل يتعلق بالمدى القصير، الذي تكون فيه منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ شكل حرف (U) وسوف يتم اعتماد كلا الأسلوبين السابقين لتحديد الوضع التوازني (أسلوب الحدييات والاجماليات) وفي المدى القصير .

#### ١-١-١ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الحدييات :

يمكن اعتماد الأسلوب أو التحليل الحدي (أي التعامل على أساس الوحدة الواحدة كلفة وإيراداً) كوسيلة لتحديد الوضع التوازني للمنشأة وذلك من خلال الجمع بين منحنيات التكاليف والإيراد الحدي في رسم بياني واحد .

وهنا لابد من الالتزام بسلوك منحنيات التكاليف والإيرادي الحدي واتجاهاتها في المدى القصير، حيث تكون التكاليف الحدية مرتفعة في بداية الإنتاج (لكونها تتضمن تكاليف ثابتة، نظراً لأنها مشتقة أساساً من التكاليف الكلية)، ثم تأخذ بالإنخفاض كلما زاد الإنتاج ولحد معين (بسبب انخفاض نصيب الوحدة الواحدة من التكاليف الثابتة) وعند زيادة الإنتاج عن ذلك الحد يلاحظ بأن التكاليف الحدية تأخذ بالارتفاع من جديد وكلما زاد الإنتاج (بسبب ارتفاع التكاليف المتغيرة) .

وعلى هذا الأساس فإن منحنى التكاليف الحدية يأخذ شكل الحرف (U) .

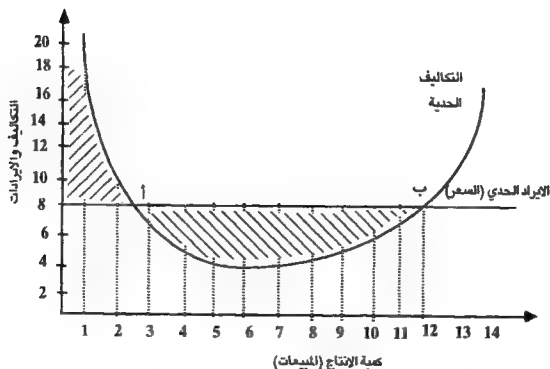
أما فيما يتعلق بالإيراد الحدي والذي يساوي السعر عادة في مثل هذا السوق فإنه ثابت مهما تغيرت كمية الإنتاج أو المبيعات ويأخذ شكل الخط المستقيم الذي يوازي المحور الأفقي .

فلو افترضنا أن السعر السائد في السوق كان يساوي (٨) دينار للوحدة الواحدة، أما التكاليف الحدية فإنها سوف تختلف باختلاف كمية الإنتاج أو المبيعات .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

جدول يوضح كل من التكاليف الحدية والإيراد الحدي والربح الحدي

كمية الإنتاج	الإيراد الحدي (السعر)	التكاليف الحدية	الربح الحدي
١	٨	١٨	١٠-
٢	٨	١٢	٤-
٣	٨	٨	صفر
٤	٨	٦	٢
٥	٨	٥	٣
٦	٨	٤	٤
٧	٨	٣	٥
٨	٨	٢	٦
٩	٨	٤	٤
١٠	٨	٥	٣
١١	٨	٦	٢
١٢	٨	٨	صفر
١٣	٨	١٠	٢-



حيث يظهر من الجدول او الرسم البياني، انه في الوحدة الاولى من الانتاج او المبيعات، يلاحظ بأن هذه الوحدة تحقق خسارة تساوي  $(8-18) = -10$ ، وذلك لأن التكاليف الحدية اكبر من الايراد الحدي . ويظهر ذلك من الجزء المظلل في الرسم البياني والمحصور بين منحنى التكاليف الحدية والايراد الحدي .

اما الوحدة الثانية فإنها تحقق خسارة قدرها  $(4-)$  وذلك لأن التكاليف الحدية ايضاً اكبر من الايراد الحدي .

اما في الوحدة الثالثة، فيلاحظ بأنه لا يوجد لا ربح ولا خسارة وذلك لأن التكاليف الحدية = الايراد الحدي .

أما السؤال الذي يطرح نفسه ولحد هذا المستوى من الانتاج، هو انه، هل من صالح المنتج التوقف عند هذا المستوى من الانتاج، ان الاجابة على هذا السؤال تتمثل بالنفي، حيث ان المنتج اذا ما توقف عند هذا المستوى من الانتاج فإنه سوف يحقق اكبر خسارة ممكنة ممثلة بمساحة الجزء المظلل المحصور بين منحنى التكاليف الحدية والايراد الحدي، لذلك من صالح المنتج ان يستمر بالانتاج الى ما بعد الوحدة الثالثة .

أما في كل من الوحدات المحصورة بين الوحدة الرابعة وحتى الوحدة الحادية عشر، يلاحظ ان المنتج (المنشأة) تحقق ربحاً في كل وحدة من هذه الوحدات نظراً لأن في كل منهما يكون الايراد الحدي اكبر من التكاليف الحدية ويمكن ملاحظة ذلك سواء من خلال الجدول او الرسم البياني السابقين .

أما في الوحدة الثانية عشر يلاحظ بأن التكاليف الحدية = الايراد الحدي والربح في هذه الوحدة (الربح الحدي) يساوي صفراً .

أما إذا استمر المنتج (المنشأة) بالانتاج الى ما بعد الوحدة الثانية عشر كإنتاج الوحدة الثالثة عشر فيلاحظ ان المنتج سوف يحقق خسارة في هذه الوحدة وذلك لأن التكاليف الحدية تكون اكبر من الايراد الحدي .

والسؤال الذي يطرح نفسه، هو ما هو أفضل كمية من الانتاج يحقق فيها المنتج هدفه - الحصول على أقصى ربح -

والجواب على ذلك يتمثل بأن أفضل كمية من الانتاج او المبيعات التي يمكن للمنتج الحصول على أقصى ربح ممكن وذلك عندما ينتج او يبلغ انتاجه  $(12)$  وحدة، حيث

يحقق المنتج وبهذا المستوى من الانتاج اقصى ربح ممكن ممثلاً بمساحة شبه القوس المضلل المحصور بين منحني الايراد الحدي ومنحني التكاليف الحدية وفي التحديد في النقطة (ب)، حيث يكون في هذه النقطة الايراد الحدي = التكاليف الحدية، كما ان هذه النقطة تمثل نقطة تقاطع منحني الايراد الحدي والتكاليف الحدية (لاحظ الرسم السابق).

من ناحية اخرى يلاحظ بأن الايراد الحدي = التكاليف الحدية عند النقطة (ا) ايضاً كما يتقاطع فيها منحني الايراد الحدي والتكاليف الحدية .

لذا فإن الوضع لا يختلف في النقطتين (ا) أو (ب)، حيث في كل منهما يكون الايراد الحدي = التكاليف الحدية وفي كل منهما يتقاطع منحني التكاليف الحدية والايارد الحدي وان الربح الحدي لكل من الوحدتين الثالثة والثانية عشر يساوي صفرًا.

ولهذا فالسؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال هو هل ان تساوي الايراد الحدي مع التكاليف الحدية يعتبر شرطاً كافياً لتحقيق التوازن لمنشأة تعمل في ظل سوق المنافسة التامة وفي المدى القصير .

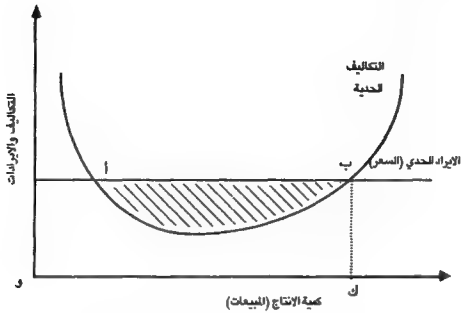
ان الجواب على ذلك هو بالنفي طبعاً، حيث ممكن ان يكون الايراد لحدي = التكاليف الحدية والمنشأة تحقق اقصى خسارة ممكنة . كما في نقطة (ا)، كما ممكن عند ذلك ايضاً ان تحقق المنشأة اقصى ربح ممكن كما في النقطة (ب) .

وبما ان هدف المنشأة هو الحصول على اقصى ربح ممكن، لذا فإن التوازن يتحقق في نقطة (ب) وليس في نقطة (ا)، وان نقطة الاختلاف الرئيسية بين النقطتين (ا) و (ب) ففي النقطة (ا) يكون منحني التكاليف الحدية يقطع منحني الايراد الحدي من الاعلى (اي عندما يكون متناقصاً)، أما في النقطة (ب) يكون منحني التكاليف الحدية يقطع منحني الايراد الحدي من الاسفل (اي عندما يكون متزايداً) .

وعلى هذا الاساس واستناداً الى التحليل السابق فإن نقطة التوازن لمنشأة تعمل في ظل المنافسة التامة وفي المدى القصير يتحقق عندما يكون :

الايارد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية على شرط ان يقطع منحني التكاليف الحدية منحني الايراد الحدي من الاسفل (اي في النقطة (ب) ويمكن توضيح ذلك من

خلال الرسم البياني التالي :



حيث عندما تكون كمية الإنتاج أو المبيعات (و ك)، فإن المنشأة تكون قد حققت أقصى ربح ممكن ممثلاً بمساحة شبه القوس المظلل والمحصور بين منحنى الإيراد الحدي والتكاليف الحدية. وهذا يعني أن هذه المنشأة تحقق توازنها في النقطة (ب) .

#### ٢-١-١ احتساب مقدار الأرباح في سوق المنافسة التامة

من خلال التحليل السابق، تم التوصل الى تحديد نقطة توازن المنشأة، أي النقطة التي يحقق فيها المنتج أقصى ربح ممكن، وقد تم تحديد ذلك بالشكل الهندسي غير المنتظم (مساحة شبه القوس) الواضح في الشكل السابق .

وكما هو معروف فإن التعامل بأسلوب الحدييات وفي مثالنا السابق، فقد تم التعامل بعدد محدود من الوحدات للتوضيح ليس إلا، حيث تم التعامل بكل وحدة من الوحدات المنتجة أو المباعة، وكل يكلف انتاجها وكل تحقق من إيراده، وهل تحقق ربحاً أم خسارة، ومن خلال جمع التكاليف والإيرادات (جمع الأرباح والخسائر) تستطيع المنشأة أن تحدد الموقف لهذا العدد المحدود من الوحدات، وهل أن المنشأة تحقق ربحاً أم خسارة . لذا فإن هذا التحليل يمكن أن يكون بمثابة تحليل نظري ليس إلا .



أما في الحياة العملية، فإن المنشآت تنتج الآلاف بل ملايين من الوحدات، فإذا بلغ انتاج منشأة ما مليون وحدة من سلعة ما في يوم معين، فهل في هذه الحالة وبهذا الكم الكبير من الانتاج يمكن اعتماد اسلوب الحدييات (أي التعامل بكل واحدة كم كلفتها الحدية وكم أيرادها، أن الجواب على ذلك، هو بالنفي، إذ أن ذلك الاسلوب من الاحتساب غير ممكن وعملية عقيمة وخاصة في ظروف الانتاج الحالي (الانتاج الواسع والكبير) .

لذا يمكن القول أن اعتماد اسلوب الحدييات (التكاليف والايادات) يمكن أن توصلنا الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة فقط، لكن لا يمكن الاعتماد عليه كوسيلة لاحتساب مقدار الارباح الكلية والتي تعتبر الهدف الاساسي للمنتج .

وعلى هذا الاساس ومن أجل تجاوز عقبة الحسابات او الاسلوب الحدي، لابد من اتباع الخطوات التالية للوصول الى تحديد مقدار الارباح الكلية، حيث أن ما يهم المنتج ليس أنه مجرد ربح وإنما مقدار ذلك الربح بالضبط وهذه الخطوات هي :

أ- اعتماد الحسابات الحدية كوسيلة لتحديد نقطة توازن المنشأة .

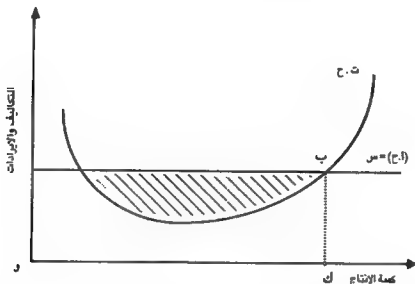
ب- اعتماد المتوسطات (كلفة وإيراداً) اضافة الى الحدييات في الرسم البياني، فبعد أن يتم تحديد نقطة التوازن استناداً الى الحدييات (كما في الرسم السابق) مع اضافة منحنى متوسط التكاليف (أما ما يتعلق بمتوسط الايراد في مثل هذا السوق فلم تكن حاجة الى اضافته لأنه نفس منحنى الايراد الحدي) .

وفي هذه الحالة يتم انزال خط من نقطة التوازن على الاحداثي الافقي لتحديد مستوى الانتاج الذي يحقق الهدف، وهذا الخط لابد أن يقطع متوسط التكاليف (حيث في هذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج يكون مستوى التكاليف الحدية اكبر من متوسط التكاليف) وعند نقطة التقاطع ينزل خطاً آخر على الاحداثي العمودي لتحديد متوسط كلفة الوحدة، وبهذا الاسلوب نكون قد حولنا الشكل الهندسي غير المنتظم والغير ممكن احتساب مساحته الى شكل هندسي منتظم يمكن احتساب مساحته والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح الكلية.

وبخلاصة القول أن اعتماد الحسابات المتوسطة تعتبر مسألة لا بد منها لاحتساب مقدار الارباح الكلية ولتجاوز عقبة الحسابات الحدية ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسوم البيانية التالية :

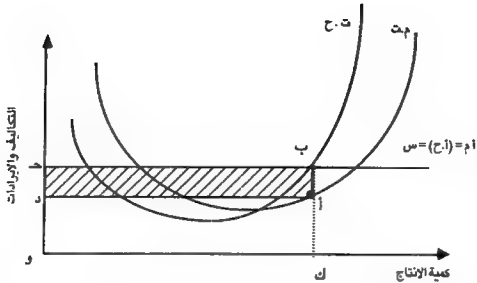
من أجل تحديد الوضع التوازني ومن ثم تحديد مقدار الأرباح، فإننا في هذه الحالة بحاجة إلى رسمين بيانيين، الأول لتحديد نقطة توازن المنشأة والذي يختصر على استخدام منحنى التكاليف الحدية والإيراد الحدي .

وسوف نرمز للتكاليف الحدية بالرمز ( ت ح )، والإيراد الحدي بالرمز ( أ ح ) ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث بالمستوى ( و ك ) من الإنتاج يتحقق الوضع التوازني للمنشأة وذلك في النقطة ( ب ) والتي تمثل النقطة التي يتساوى فيها ( أ.ح ) = ت ح حيث في هذه النقطة تحقق المنشأة أقصى ربح ممكن والذي يتمثل بمساحة شبه القوس المظلل المحصور بين منحنى الإيراد الحدي والتكاليف الحدية، كما يظهر واضحاً من الرسم أعلاه .

أما إذا أريد أو كان المطلوب احتساب مقدار الأرباح الكلية، فهنا لا بد من إضافة منحنى متوسط التكاليف إلى الرسم السابق، فيصبح الرسم بالشكل الآتي، وهنا لا بد من اعتماد الخطوات السابقة وسوف نرمز إلى متوسط التكاليف بالرمز ( م ت ) ومتوسط الإيراد بالرمز ( أ.م ) .



كما لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار طبيعة العلاقة بين منحني التكاليف المتوسطة والحدية المار ذكرها في الفصل السابق وتحت عنوان مراحل التكاليف .

فبعد ان تم تحديد نقطة توازن المنشأة في الرسم البياني الاول وهي النقطة (ب)، وبعد ان تم اضافة منحنى متوسط التكاليف والذي يظهر واضحاً في الرسم البياني الثاني، بعد ذلك يتم انزال خط مستقيم من نقطة التوازن (ب) على المحور الافقي لتحديد كمية الانتاج (المبيعات) المثلى والتي تساوي (و ك) وخلال عملية انزال ذلك الخط المستقيم، فإنه لا بد ان يقطع متوسط التكاليف في نقطة (أ) ثم ننزل عموداً من تلك النقطة على الاحداثي العمودي لتحديد متوسط التكلفة للوحدة المنتجة ولهذا المستوى من الانتاج والتي تساوى في هذه الحالة (ود) .

اما السعر والذي يساوي متوسط الايراد فهو يساوي في هذه الحالة (و جـ) .

وفي هذه العملية فقد تم تحويل الشكل الهندسي غير المنتظم (شبه القوس) الواضح في الرسم البياني الاول الى شكل هندسي منتظم الواضح في الرسم البياني الثاني والتي مساحته (أ ب جـ د) والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح الكلية .

وعادة فإن مساحة الشكل الهندسي غير المنتظم تساوي تماماً مساحة الشكل الهندسي المنتظم (أ ب جـ د) .

ولما كان الربح الكلي، ما هو الا الفرق بين الايرادات والتكاليف الكلية اي :

الايراد الكلي - التكاليف الكلية = الربح الكلي .

أما الأيراد الكلي، فيمكن الحصول عليه من خلال ضرب الكمية المباعة (المنتجة) من السلعة في متوسط السعر = السعر السائد للوحدة الواحدة، والذي يمكن التعبير عنه في الرسم البياني بالرموز التالية :

و ك × و ج = مساحة المستطيل (و ك ب ج) = الأيراد الكلي حيث تشير (و ك) إلى كمية الإنتاج أو المبيعات .

(و ج) تشير إلى متوسط السعر أو السعر السائد .

أما التكاليف الكلية فهي تساوي حاصل ضرب الكمية المنتجة من السلعة في متوسط كلفة الوحدة الواحدة والذي يمكن التعبير عن ذلك بالرسم البياني الثاني وبالرموز التالية :

و ك × و د = مساحة المستطيل (و ك أ د) = التكاليف الكلية حيث (و د) تشير إلى متوسط كلفة الوحدة المنتجة .

ولما كان الأيراد الكلي - التكاليف الكلية = الربح الكلي .

ومن خلال التعويض عن المعادلة أعلاه بالمساحات السابقة فإنه يمكن الحصول على الربح المكلي أي :

مساحة المستطيل (و ك ب ج) - مساحة المستطيل (و ك أ د) = مساحة المستطيل [أ ب ج د] = والتي تعبر عن الربح الكلي .

مثال توضيحي :

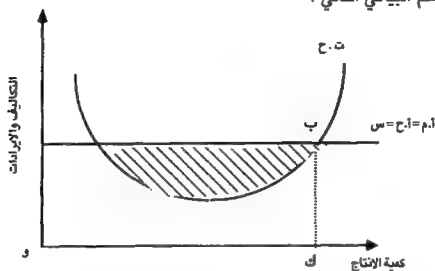
منشأة تعمل في سوق المنافسة تامة بلغ إنتاجها من سلعة معينة وفي يوم معين (٢٠٠٠) وحدة، فإذا علمت أن السعر السائد في السوق (الأيراد المتوسط) = (١٥) دينار للوحدة الواحدة، وأن متوسط التكاليف بلغ (١٢) دينار جد ما يلي :

أ- حدد الوضع التوازني للمنشأة باعتماد أسلوب الحديث موضحاً ذلك بالرسم ؟  
ب- ضع الأرقام الواردة في المثال أعلاه على رسم بياني، ثم استخرج مقدار الأرباح الكلية .

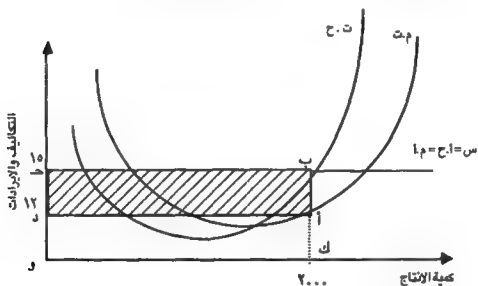
الجواب :

أ- يتحقق الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظل سوق المنافسة التامة (في المدى القصير) وذلك عندما يكون الأيراد الحدي = التكاليف الحدية، على شرط أن يقطع

منحنى التكاليف الحدية منحنى الإيراد الحدي من الأسفل ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



ب- من أجل التمكن من احتساب الأرباح الكلية، لابد من إضافة منحنى متوسط التكاليف إلى الرسم السابق، ليصبح الرسم البياني بالشكل الآتي :



حيث :

الإيراد الكلي = متوسط الإيراد (السعر) × كمية الإنتاج = و ج × و ك =  
مساحة المستطيل (و ك ب ج) .

$$= 16 \times 2000 = 32000 \text{ دينار الإيراد الكلي} .$$

أما التكاليف الكلية = متوسط الكلفة × كمية الإنتاج

$$= \text{و د} \times \text{و ك}$$

$$= \text{مساحة المستطيل (و ء ك 1)}$$

$$= 24000 \times 12 = 288000 \text{ دينار التكاليف الكلية}$$

$$\text{الربح الكلي} = \text{الايراد الكلي} - \text{التكاليف الكلية}$$

$$= \text{مساحة المستطيل (و ك ب ج)} - \text{مساحة المستطيل (و د ك 1)}$$

$$= 30000 - 288000$$

$$= 6000 \text{ دينار الربح الكلي}$$

$$\text{اي يساوي مساحة المستطيل المضلل (ا ب ج ء) .}$$

### ٢-١-١ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الأجماليات Aggregates Method

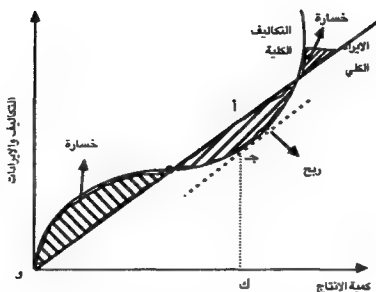
ان المنشأة تستطيع زيادة أو تخفيض انتاجها في المدى القصير من خلال زيادة أو تخفيض مدخلات الانتاج المتغيرة فقط، وحيث ان هدف المنشأة هو الحصول على أقصى ربح ممكن، وبما ان الربح ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الايرادات الكلية والتكاليف الكلية .

وعادة فإن كمية التوازن تتحقق عندما تكون الايرادات الكلية تزيد عن التكاليف الكلية باكبر قدر ممكن .

وكما هو معلوم فإن منحنى الايراد الكلي في هذا السوق يكون على شكل خط مستقيم يبدأ من نقطة الاصل ثم يتجه نحو الأعلى والسبب في ذلك يعود الى ثبات السعر في هذا السوق وبالتالي فإن الاضافة الى الايراد الكلي نتيجة لزيادة المبيعات بوحدة واحدة تكون مقدار ثابت مساوياً للسعر .

اما التكاليف الكلية فإنها تتغير بتغير كمية الانتاج ويأخذ منحنيها بين الارتفاع والانخفاض نتيجة للتغيرات التي تطرأ على كل من التكاليف الثابتة والمتغيرة بسبب تغير كمية الانتاج .

ويمكن ملاحظة العلاقة بين منحنيا التكاليف الكلية والإيراد الكلي من خلال الرسم البياني التالي :



من الشكل السابق يتضح ان المنشأة تحقق أقصى ربح ممكن عندما تنتج الكمية (و ك)، حيث بهذا المستوى من الانتاج يصل التباعد بين منحنى التكاليف الكلية ومنحنى الإيراد الكلي أقصى ما يمكن، اما الأرباح الكلية فهي تتمثل بالمسافة المحصورة بين المنحنيين أي (أ ب)، وبهذا المستوى من الانتاج يكون ميل منحنى التكاليف الكلية مساوياً لميل منحنى الإيراد الكلي، يمكن توضيح طبيعة العلاقة بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية من خلال الجدول التالي :

كمية الانتاج	السعر	الإيراد الكلي	التكاليف الكلية	الربح	الملاحظات
صفر	١٠	صفر	١٠	١٠-	
١	١٠	١٠	٢٨	١٨-	ت ك < أ ك
٢	١٠	٢٠	٣٨	١٨-	مرحلة
٣	١٠	٣٠	٤٦	١٦-	الخسائر
٤	١٠	٤٠	٥١	١١-	
٥	١٠	٥٠	٥٥	٥-	
٦	١٠	٦٠	٦٠	صفر	نقطة التعادل
٧	١٠	٧٠	٦٦	٤	أ ك < ت ك
٨	١٠	٨٠	٧٤	٦	مرحلة الربح
٩	١٠	٩٠	٨٦	٤	
١٠	١٠	١٠٠	١٠٠	صفر	نقطة تعادل
١١	١٠	١١٠	١٢٠	١٠-	خسائر

وعلى هذا الاساس يمكن القول ان طريقة الاجماليات كوسيلة لتحديد الوضع التوازني للمنشأة، لا يمكن ان تعطي تفسيراً او تحليلاً لسلوك المنتج، كما تعتبر طريقة قديمة، مما دفع الى الاعتماد على الاسلوب السابق وهو اسلوب الحدييات والتي تعتبر الطريقة الأكثر حداثة في تحليل سلوك المنتج وتحديد نقطة توازنه .

#### ٢-١-١ حالات الربح او الخسارة التي تواجه المنشأة في سوق المنافسة التامة وفي الأمد القصير

لقد عرفنا مما سبق، ان المنشأة في الأمد القصير قادرة على اجراء تغيرات في عناصر الانتاج المتغيرة فقط كوسيلة لإعادة النظر في اوضاعها .

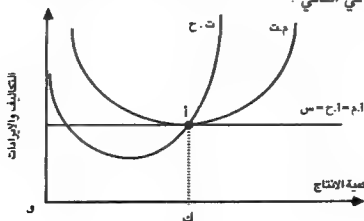
وعادة فإن المنشأة التي تعمل في ظل سوق منافسة تامة، ونظراً لما يتميز به هذا السوق من خصائص فقد تواجه بحالات من الربح او الخسارة في الأمد القصير، وهذه الحالات هي :

##### ١- حالة الربح الاعتيادي Normal Profit

يقصد بالربح الاعتيادي هو الربح الذي تحصل عليه المنشأة كعائد لعنصر التنظيم مقابل مساهمته في العملية الانتاجية (كأي عنصر آخر) وهذا الربح يعتبر جزء من التكاليف المتوسطة .

المنشأة في هذه الحالة لا تحقق عائداً إلا بما يساوي تغطية تكاليفها الكلية وبما فيها الارباح العادية - التي تعتبر جزءاً من الكلفة الكلية - .

ويتحقق توازن المنشأة في هذه الحالة في النقطة التي يتساوى فيها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية، كما تمثل هذه الحالة أفضل حالة للمنشأة، ويمكن توضيح تلك الحالة بالشكل البياني التالي :





حيث يظهر من الشكل البياني السابق ان توازن المنشأة يتحقق في النقطة (1)، حيث في هذه النقطة يكون منحنى الإيراد الحدي معاساً لمنحنى التكاليف المتوسطة وفي أخفض نقطة منه، وفي نقطة التوازن هذه يكون الإيراد الحدي = الإيراد المتوسط = السعر = التكاليف الحدية، ونظراً لأن السعر يغطي التكاليف المتوسطة للوحدة المنتجة، لذا فإن المنشأة وبهذا المستوى من الانتاج (و ك) قادرة على تغطية تكاليف انتاجها والتي يدخل ضمنها تكلفة عنصر المنظم وهو الربح.

وكما قلنا بأن هذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج وضمن التكلفة والسعر السائد في السوق، تعتبر الحالة الأفضل، حيث اذا ما زاد الانتاج او نقص عن الكمية (و ك) ففي هذه الحالة يلاحظ بأن المنشأة تحقق خسائر، لأن التكلفة المتوسطة تصبح اكبر من الإيراد المتوسط ( أو لأن التكاليف الكلية > الإيراد الكلي) .

### ب- حالة الربح غير الاعتيادي Abnormal Profit

في بعض الاحيان وعلى الرغم من ان المنشأة تعمل في ظل سوق منافسة تامة، إلا انها من الممكن ان تحقق ارباحاً غير اعتيادية في الامد القصير، إما بسبب عدم معرفة الآخرين ببعض الاسرار والخبرات التي تعرفها تلك المنشأة سواء في مجال الانتاج او التسويق او اعتمادها طرق انتاج جديدة مما ينعكس على انخفاض التكاليف وبالتالي الحصول على مزيد من الارباح، او بسبب قيام المنتج بإنتاج سلعة جديدة لم يكن لها مثيل سابقاً .

ويمكن ان تعرف الارباح غير الاعتيادية بأنها « الارباح انصافية التي يحصل عليها المنتج او المنشأة بعد دفع كافة نفقات عناصر الانتاج المساهمة في العملية الانتاجية .

وكمثال لتوضيح هذا النوع من الارباح، فلو فرضنا ان منتجاً او منشأة معينة انتجت كمية من سلعة معينة ثم قامت ببيعها في السوق بمبلغ (٥٠٠) دينار (الإيراد الكلي)، وكانت تكاليف عناصر الانتاج المستخدمة لانتاج الكمية بالشكل الآتي :

\* الأجور المدفوعة (تكلفة عنصر العمل) = ٢٠٠ دينار .

\* الفوائد المدفوعة (تكلفة رأس المال) = ١٠٠ دينار .

\* الربح (تكلفة عنصر الأرض) = ٦٠ دينار.

\* الربح (تكلفة عنصر التنظيم) = ١١٠ دينار .

\* مجموع تكاليف استخدام عناصر الانتاج = ٤٧٠ دينار (التكاليف الكلية وبما ان الابرار الكلي = ٥٠٠ دينار .

لذا فإن الربح الصافي = الابرار الكلي - التكاليف الكلية

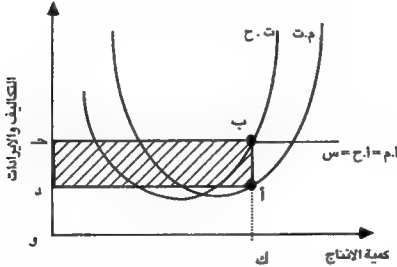
$$= ٥٠٠ - ٤٧٠$$

= ٣٠ دينار الربح الصافي

وهذا الربح هو ما يطلق عليه بالربح غير الاعتيادي واحياناً يطلق عليه بالربح الاقتصادي Economic Profit .

اما الربح الذي يساوي (١١٠) دينار في المثال والذي يعتبر تكلفة عنصر التنظيم مقابل مساهمته في العملية الانتاجية كأي عنصر آخر فهو ما يطلق عليه بالربح الاعتيادي .

ويمكن توضيح هذا النوع من الربح بالرسم البياني التالي :



حيث يتضح من الرسم السابق، ان الربح غير الاعتيادي يتمثل بمساحة المستطيل (أ ب ج د) والذي ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الابرار الكلي الممثل بمساحة المستطيل (ب ك و ج) والتكاليف الكلية الممثلة بمساحة المستطيل (أ ك و د) .

ويعود سبب ظهور هذا النوع من الربح نتيجة لأن الابرار المتوسط اكبر من التكاليف المتوسطة وعند هذا المستوى من الانتاج، الذي يمثل الانتاج الأمثل للمنشأة والتي تحقق فيه أقصى ربح ممكن، حيث اذا ما كان الانتاج اقل من ذلك المستوى فإن

المنشأة سوف تفقد بعض الأرباح التي كان بالإمكان الحصول عليها، كما لو أنها زادت إنتاجها أكبر من الكمية (و ك) فإنها سوف تحقق خسارة، حيث أن التكاليف المتوسطة تكون أكبر من الإيراد المتوسط .

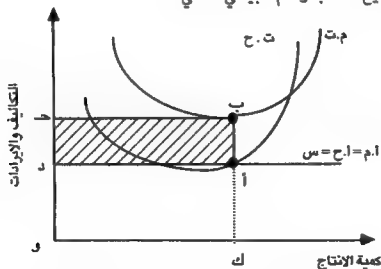
### جـ حالة ادنى خسارة ممكنة Minimum Profit

من ناحية أخرى، يمكن أن تواجه المنشأة بعض الخسائر في المدى القصير، أما نتيجة لجهلها بالعديد من الأمور الفنية والتنظيمية التي تتعلق بالعملية الانتاجية، او بسبب عدم معرفتها بأسرار وخفايا المهنة، او بسبب الدخول الى نشاط معين لم يكن معروف سابقاً .

وتظهر الخسائر في هذه الحالة نتيجة لأن التكاليف المتوسطة تكون أكبر من الإيراد المتوسط .

وهذا يعني، انه قد لا يُسمح في الانتاج والسعر السائد في السوق للمنشأة ان تحقق أرباحاً عادية، بمعنى انه قد تعاني من خسائر، ولكون الفترة قصيرة، فإذا امتنع المنتج عن الانتاج كلية، فإنه في هذه الحالة سيتحمل كافة التكاليف الثابتة . ولذلك يفضل المنتج الاستمرار بالانتاج - على الرغم من وجود الخسارة - فإنه في هذه الحالة يستطيع تحمل التكاليف المتغيرة وجزء بسيط من التكاليف الثابتة، وبهذا سوف يقلل خسارته الى ادنى حد ممكن .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



فعندما يكون انتاج المنشأة بالمستوى ( و ك) فإنها سوف تواجه خسارة ممثلة

بمساحة المستطيل (أ ب جـ ء) نظراً لأن التكاليف الكلية والمثلة بمساحة المستطيل (و ك ب جـ) تكون اكبر من الإيراد الكلي والممثل بمساحة المستطيل (و ك أ ء) .  
حيث اذا ما اختار المنتج حجماً آخر للإنتاج اكبر او اقل من انتاج التوازن (و ك) فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة خسارته .

لهذا فإن هذا الوضع واستناداً الى ظروف السوق السائدة، يعتبر الوضع الافضل للمشروع، نظراً لأن المشروع يحقق فيه اقل خسارة ممكنة .

## **٢-١ تحديد الوضع التوازني للمنشأة في سوق المنافسة التامة وفي المدى الطويل**

اذا كانت الفترة القصيرة غير كافية للمنشأة لتعيد النظر في اوضاعها او لتصفية نشاطها والخروج من السوق، فإن المدى الطويل يكون كافياً امام المنشآت لكي تعدل في طاقتها الانتاجية او ان تدخل او تخرج من السوق سعياً وراء المزيد من الارباح او تجاوز خسائرها .

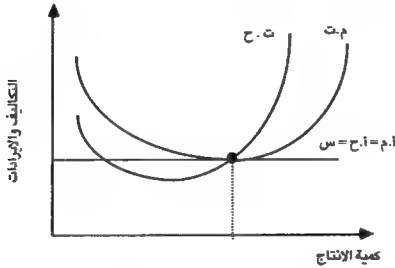
فإذا كانت بعض المشروعات تحقق بعض الخسائر في المدى القصير - كما لاحظنا سابقاً - فإنها في المدى الطويل إما ان تعيد في اوضاعها لتتعرف على اسباب خسارتها وتجاوزها مستقبلاً، او ان تترك السوق وهذا مما ينعكس على انخفاض الانتاج ويقلل العرض في السوق وترتفع الاسعار مما يؤدي الى تحسين اوضاع المشروعات الحدية (المشروعات الاقل كفاءة واكبر تكلفة) ويمكنها من تغطية تكاليفها والحصول على الربح العادي، وفي حالة تمكن المشروعات الحدية *Marginal Firms* من الحصول على الربح العادي، فإن ذلك يؤدي الى توقف خروج المشروعات من السوق ويصبح السوق للسلة في حالة توازن وفي المدى الطويل .

أما اذا كانت بعض المشروعات قد حققت ارباحاً غير اعتيادية في المدى القصير - فإن هذه لارباح سوف تختفي في المدى الطويل نظراً لدخول مشروعات اخرى، هذا مما يؤدي الى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض وانخفاض الاسعار تبعاً لذلك، وتستمر عملية دخول المشروعات الجديدة الى السوق او الصناعة الى الحد الذي يصبح فيه السعر او (الإيراد الحدي والمتوسط) مساوياً للتكاليف الحدية وعند هذا الحد سوف يتوقف دخول اي مشروعات اخرى الى السوق، لأنها اذا ما دخلت فإنها لن تتمكن من الحصول على الربح الاعتيادي - انها ستكون من المشروعات الخاسرة - وبذلك سوف

يعود السوق او الصناعة الى حالة التوازن وفي المدى الطويل .

وخلاصة القول، اذا كانت بعض المشروعات قد حققت ارباحاً غير اعتيادية او واجهت بعض الخسائر في المدى القصير، فإنه في المدى الطويل سوف لا يمكن لأي منشأة ان تحقق إلا ما يسمى بالربح الاعتيادي نتيجة لاتصاف هذا السوق بخاصية حرية الدخول والخروج من وإلى السوق .

ويمكن توضيح ذلك في الرسم البياني التالي :



وعلى هذا الاساس، يمكن القول، بأن المنشأة اذا استطاعت ان تحقق توازنها في المدى القصير، فإن الصناعة لا يمكنها تحقيق ذلك إلا في المدى الطويل والربح في هذه الحالة هو الربح الاعتيادي .

## ٢- تحديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في ظل سوق الاحتكار التام

يمكن القول ان سوق الاحتكار التام يمثل الحالة المناقضة تماماً لسوق المنافسة التامة، حيث يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص عن الاسواق الاخرى، اضافة الى ذلك فإن هذا النموذج من الاسواق يمثل حالة نظرية ليس لها وجود في الحياة العملية إلا في بعض المجالات الضيقة .

### ١-٢ خصائص سوق الاحتكار التام

يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص التي منها ما يلي :

أ- وجود بائع او منتج واحد للسلعة في السوق، فعلى سبيل المثال توجد هناك منشأة واحدة لإنتاج الطاقة الكهربائية في الأردن، مما يعني ان هذه المنشأة تتميز بوضع احتكاري في ممارسة نشاطها، كما ان البنك المركزي ونشاطه في اصدار العملة في اي بلد، فإن وضعه يمثل وضعاً احتكاريًا .

ويلاحظ من هذه الحالات ان المحتكر يمثل السوق لأنه المنتج الوحيد للسلعة، وهذا الانفراد بالسوق يجعله قادراً على تحديد السعر الذي يرغب فيه من خلال تحكمه بعرض السلعة التي ينتجها، فإذا أراد المحتكر ان يرفع سعر سلعته، فما عليه ان يخفض الكمية المعروضة من السلعة. وإذا أراد أن يخفض سعر سلعته، فما عليه أن يزيد الكمية المعروضة منها.

لهذا يمكن القول ان المحتكر هو محدد السعر Price-Maker وليست آخذاً او مستقبلاً للسعر Price-Taker كما في سوق المنافسة التامة .

وبسبب هذه الخاصية، يلاحظ ان منحني الطلب الذي يواجهه المحتكر هو نفس منحني الطلب للسوق، وبذلك فإنه يتجه من الاعلى الى الاسفل وصوب اليمين .

#### **ب- عدم وجود بدائل قريبة او جيدة لسلعة المحتكر**

فعلى الرغم من وجو مصادر بديله للطاقة، إلا أن استخدام الكهرباء في بعض الاستخدامات تعتبر هي الافضل من المصادر الاخرى وخاصة في مجال الاضاءة المنزلية مثلاً . كذلك يعتبر البنزين البديل الذي لا بديل غيره كوقود للسيارة، وهذا يعني ان درجة الاحلال ( مرونة الطلب التقاطعية ) بين سلعة المحتكر وسلعة المنتجين الآخرين تقترب من الصفر .

#### **ج- لا توجد حرية دخول منشآت أخرى الى السوق**

حيث توجد هناك عوائق قانونية وتشريعات تمنع دخول منشآت اخرى الى السوق .

كما هي عليه الحال بالنسبة لبعض مرافق الخدمات العامة، مثل الطاقة الكهربائية، الهاتف، السكك الحديدية، الماء، المجاري ... الخ .

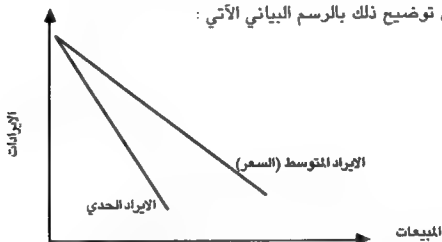
أو مثلاً سيطرة المحتكر على كافة المواد الأولية او الخام اللازمة لانتاج السلعة مما يمنع الآخرين من الحصول عليها .

أو أن بعض الصناعات تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة مثل صناعة السيارات، الطائرات، المفاعلات النووية، مما يصعب على المنتجين الآخرين الدخول إلى مثل تلك الصناعات .

### د- أن منحنى طلب المحتكر هو نفس منحنى طلب السوق للسلعة

وبذلك فإنه يكون ذا اتجاه سالب - ينحدر من الأعلى إلى الأسفل - لهذا يلاحظ في هذا السوق أن منحنى الإيراد المتوسط هو نفس منحنى طلب المحتكر ولكنه ليس نفس منحنى الإيراد الحدي كما في سوق المنافسة التامة، حيث يلاحظ أن منحنى الإيراد الحدي يقع تحت منحنى الإيراد المتوسط وهو عادة ينصف المسافة المحصورة بين نقطة الأصل ونقطة تقاطع الإيراد المتوسط مع المحاور الأفقي .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني الآتي :



### ٢-٢ تحديد وضع التوازن في الأمد القصير

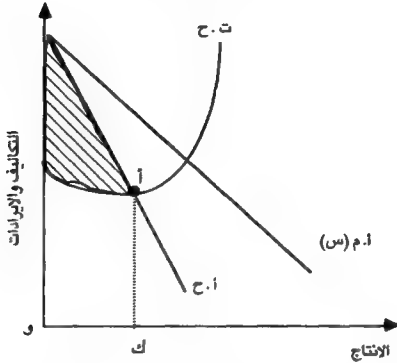
يمكن الوصول إلى تحديد الوضع التوازني في سوق الاحتكار التام بطريقتين هما طريقة الحدييات وطريقة الإجماليات .

#### ١-٢-٢ طريقة الحدييات Marginal Method

يمكن الوصول إلى تحديد الوضع التوازني للمحتكر بالاعتماد على أسلوب الحدييات، وذلك من خلال الجمع بين منحنيا التكاليف الحدية والإيراد الحدي في رسم بياني واحد .

وعادة فإن الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظل سوق الاحتكار التام يتحقق عندما يكون الإيراد الحدي = التكاليف الحدية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه في النقطة (ا) التي تمثل نقطة تقاطع منحنى الإيراد الحدي (ا . ح) مع منحنى التكاليف الحدية (ت.ح) والتي يتحدد عندها ذلك الانتاج (و ك) الذي يحقق فيه المنتج أقصى ربح ممكن والذي يتمثل بالمساحة المظللة المحصورة بين منحنيا الإيراد الحدي والتكاليف الحدية والاحداثي العمودي وهذه الكمية تعتبر الكمية الافضل للمحتكر، حيث اذا ما زاد الانتاج عن تلك الكمية (و ك) فإن المحتكر سوف يحقق خسارة عن كل وحدة مضافة عن (و ك)، نظراً لأن التكاليف الحدية لتلك الوحدة تكون اكبر من ايرادها الحدي، اي ان تلك الوحدة المضافة تضيف الى التكاليف اكبر من الاضافة الى الإيراد .

لذا فإن افضل كمية من الانتاج يمكن ان ينتجها او يعرضها المحتكر تتمثل بالكمية (و ك) الذي يحقق فيها أقصى ربح ممكن، والتي يكون عندها

$$\text{الإيراد الحدي} = \text{التكاليف الحدية}$$

#### ١-١-٢-٢ احتساب مقدار الأرباح في سوق الاحتكار التام

كما قلنا في سوق المنافسة التامة، ان هدف المنتج لا ينحصر في الحصول على الربح وإنما يتمثل بالحصول على أقصى ربح ممكن ومعرفة مقدار ذلك الربح، وإذا كان

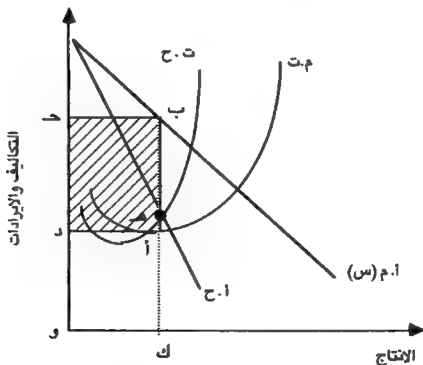


الاسلوب الحدي يمكن الاعتماد عليه في تحديد الوضع التوازني كما سبق - فإنه لا يمكن الاعتماد عليه في احتساب ومعرفة الارباح الكلية التي تعتبر الهدف الاساسي للمنتج، خاصة في سوق الاحتكار الذي يتميز بالمنشآت الكبيرة وذات الانتاج الواسع والكبير، حيث من غير الممكن التعامل بملايين الوحدات المنتجة وعلى اساس كل وحدة وكم تكاليفها وكم ايرادها، لذا ومن أجل تجاوز تلك المشكلة، لابد من اعتماد المتوسطات (كلفة وايراداً) .

اضافة الى الحديات، حيث من خلال ذلك الجمع بين الحديات والمتوسطات يمكن تحويل الشكل الهندسي غير المنتظم وذا المساحة الغير ممكن احتسابها الى شكل هندسي منتظم يمكن احتساب مساحته والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح او الخسائر الكلية .

لكن لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، انه لابد أولاً من تحديد نقطة التوازن بالاعتماد على الحديات، ومن ثم اعتماد المتوسطات لاحتساب مقدار الارباح، كما لابد من الالتزام بسلوك منحنيات التكاليف والايادات (المتوسطة والحدية) وطبيعة العلاقة بينهما كما ورد في الفصل السابق .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه في النقطة (هـ) والتي تمثل نقطة تقاطع (تساوي) منحني الإيراد الحدي (أ.ح) مع التكاليف الحدية (ت.ح)، والتي فيها يتحدد مستوى الانتاج (و ك) الذي يحقق فيه المحتكر أقصى ربح ممكن ممثلاً بمساحة المستطيل (أ ب جـ ء) .

ومن اجل احتساب تلك المساحة، فإننا نقوم بإنزال عمود من نقطة التوازن (هـ) باتجاه المحور الأفقي لكي نحدد مستوى الانتاج الافضل، وهذا العمود النازل لابد ان يقطع منحني التكاليف المتوسطة وليكن في نقطة (أ) ومنها ننزل عمود آخر على الاحداثي العمودي الذي يوجبه يتحدد متوسط التكلفة (و د)، ومن نقطة (هـ) نتجه بالعمود النازل نحو الأعلى حين يقطع منحني الإيراد المتوسط (السعر) وليكن في (ب) ومنها ننزل عموداً على الاحداثي العمودي لكي نحدد فيه متوسط الإيراد (السعر) وليكن ( و جـ) .

ولما كان الربح الكلي = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

وبما ان الإيراد الكلي = الكمية المباعة × متوسط الإيراد

$$= و ك \times و ح$$

وهذا يعني ان الإيراد الكلي = مساحة المستطيل (و ك ب جـ)

اما التكاليف الكلية = الكمية المباعة (المنتجة) × متوسط الكلفة

$$= و ك \times و د$$

وهذا يعني ان التكاليف الكلية = مساحة المستطيل (و ك أ د)

لذا فإن الإيراد الكلي (و ك ب جـ) - التكاليف الكلية (و ك أ د)

= الربح الكلي والممثل بمساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ د)

ويمكن توضيح ذلك عملياً بالمثال التالي :

مثال :

منشأة تعمل في ظل سوق احتكار تام، بلغ انتاجها من سلعة معينة وفي يوم معين (٣٠٠٠) وحدة، وكان متوسط الإيراد (السعر) يساوي (٢٠) دينار، كما ان متوسط الكلفة بلغ (١١) دينار .

المطلوب ما يلي :

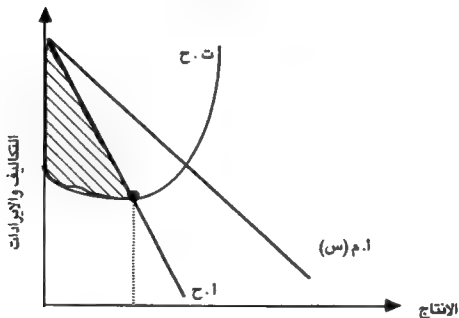
أ- حدد الوضع التوازني للمنشأة موضحاً بالرسم ؟

ب- ضع الأرقام الواردة في المثال أعلاه على رسم بياني، ثم احتسبت مقدار الأرباح الكلية ؟

الجواب :

**ملاحظة :** يمكن رسم منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية على شكل مستقيمات وتتخذ في حالة الارتفاع (المرحلة الثانية) من أجل السهولة والوضوح ليس إلا مع المحافظة على طبيعة العلاقة فيما بينها في تلك المرحلة .

أ- يتحدد الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في سوق الاحتكار التام في النقطة التي يكون فيها الإيراد الحدي (أ.ح) = التكاليف الحدية (ت.ح) .  
ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



ب- الإيراد الكلي = متوسط الإيراد (السعر) × كمية الانتاج

= و ج × و ك

= مساحة المستطيل ( و ك ب ج )

أي يتساوى  $300 \times 20$

$$= 6000 \text{ دينار .}$$

$$\text{أما التكاليف الكلية} = \text{متوسط التكلفة} \times \text{كمية الإنتاج}$$

$$= و د \times و ك$$

$$= \text{مساحة المستطيل ( و ك أ د )}$$

أي تساوي :

$$= 11 \times 3000$$

$$= 33000 \text{ دينار}$$

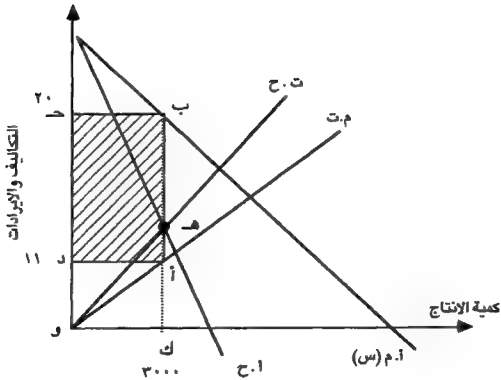
$$\text{وبما أن الربح الكلي} = \text{الإيرادات الكلي} - \text{التكاليف الكلية}$$

$$= \text{مساحة المستطيل ( و ك ب ج )} - \text{مساحة المستطيل ( و ك أ د )}$$

$$= 33000 - 6000$$

$$= 27000 \text{ دينار}$$

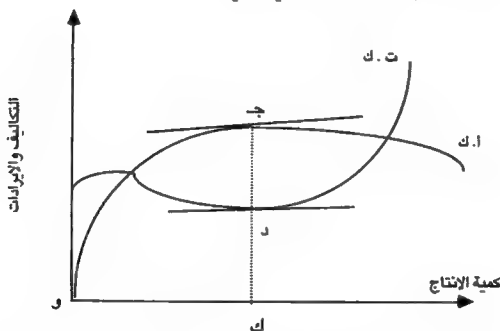
$$= \text{مساحة المستطيل المظلّل ( أ ب ج د ) .}$$



## ٢-٢-٢ طريقة الاجماليات Aggregate Method

يمكن تحديد الوضع التوازني للمنشأة في سوق الاحتكار التام وذلك بالاعتماد على الحسابات الكلية (الاجمالية)، اي باستخدام منحنيات الإيراد الكلي والتكاليف الكلية. حيث يتحقق توازن المحتكر في هذه الحالة - الحصول على اقصى ربح ممكن - وذلك عند مستوى الانتاج الذي يكون فيه ميل منحنى التكاليف الكلية يساوي ميل منحنى الإيراد الكلي، ولما كان ميل منحنى التكاليف الكلية ما هو إلا تعبير عن الكلفة الحدية، وميل منحنى الإيراد الكلي ما هو إلا تعبير عن الإيراد الحدي، فهذا يعني ان توازن المحتكر يتحقق ايضاً عندما يتساوى الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية وعندما تكون التكلفة الحدية في حالة تزايد .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



يلاحظ من الرسم البياني، ان منحنى الإيراد الكلي يصل الى حده الاقصى عند الكمية من الانتاج (و ك) ثم يأخذ بعد ذلك في الهبوط .

ويحقق المحتكر اقصى ربح ممكن عند مستوى الناتج (و ك)، حيث الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية يصل حده الاقصى ممثلاً بالمسافة (ج-د) وعند هذا المستوى من الناتج يكون ميل منحنى الإيراد الكلي = ميل منحنى التكاليف الكلية حيث يكون المماس لمنحنى الإيراد الكلي موازياً لمماس منحنى التكاليف الكلية، وحيث ان ميل

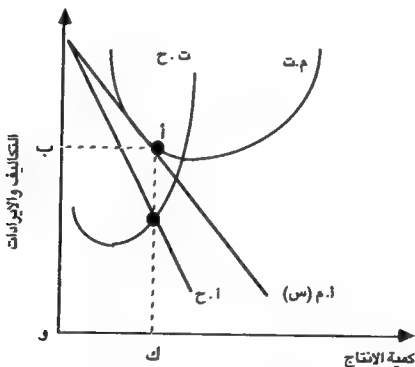
منحنى الإيراد الكلي هو بمثابة تعبير عن الإيراد الحدي، وإن ميل منحنى التكاليف الكلية هو تعبير عن التكاليف الحدية، وعلى هذا الأساس، يمكن القول أن أرباح المحتكر تصل حددها الأقصى عند مستوى الإنتاج (و ك) والذي عنده يتساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية .

#### ٢-٢-٧ حالات الربح أو الخسارة في سوق الاحتكار التام وفي الأمد القصير

على الرغم من أن المحتكر يعتبر المنتج الوحيد للسلعة والوحيد في السوق، إلا أنه قد يتواجه بحالات من الربح والخسارة في الأمد القصير، ويمكن توضيح تلك الحالات بالشكل الآتي :

##### ١- حالة الربح الاعتيادي :

يتحقق الوضع التوازني للمحتكر محققاً ربحاً عادياً فقط وذلك في النقطة التي يكون فيها منحنى الإيراد المتوسط (م.ا) مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة (ت.م) . وعند مستوى الإنتاج الذي يكون فيه الإيراد المتوسط = التكاليف المتوسطة ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



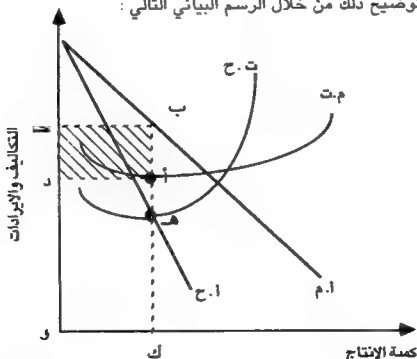
حيث يلاحظ من الرسم أن الربح الكلي في هذه الحالة يساوي صفراً، وهذا يعني أن المنشأة تستطيع تغطية تكاليفها الثابتة والمتغيرة فقط ولا يتحقق لديها أي عائد

صافي، نظراً لأن التكاليف الكلية الممتلئة بمساحة المستطيل (و ك أ ب) تساوي الإيراد الكلي الممثل بمساحة نفس المستطيل (و ك أ ب) والربح العادي هنا يكون جزءاً من التكاليف المتوسطة باعتباره عائداً لعنصر التنظيم مقابل مساهمته في العملية الانتاجية . وهذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج تعتبر الحالة الافضل للمحتكر حيث اذا زاد انتاجه عن الكمية (و ك) فإن تكاليفه الحدية تصبح اكبر من ايراده الحدي وبذلك يبتعد عن حالة التوازن الذي كان فيها واذا خفض انتاجه فإنه سوف يفقد بعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها حيث بذلك المستوى من الانتاج يكون الإيراد الحدي اكبر من التكلفة الحدية .

### ب- حالة الربح غير العادي (الاقتصادي) .

نظراً لإمكانية المحتكر بتحديد السعر الذي يرغب فيه والذي يمكن ان يحقق له اقصى ربح ممكن وذلك من خلال تحكمه بكمية الانتاج وبالتالي بالكمية المعروضة من السلعة، ويمكن ان يتحقق ذلك عند المستوى من الانتاج الذي يكون عنده الإيراد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يتضح من الرسم البياني السابق ان افضل كمية يمكن ان ينتجها المحتكر تتمثل بالكمية ( و ك) والتي يستطيع فيها ان يحقق توازنه - يحقق اقصى ربح ممكن

- ممثلاً بمساحة المستطيل المظلّل (أ ب ج د) وبهذا المستوى من الانتاج يلاحظ ان:

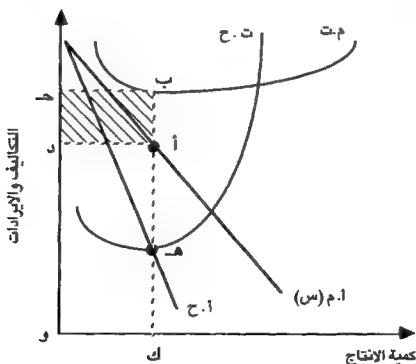
$$\text{الإيراد الحدي} = \text{التكاليف الحدية}$$

حيث اذا ما زاد انتاجه عن المستوى ( و ك ) فإنه سوف يحقق خسارة لكل وحدة مضافة، نظراً لأن التكاليف الحدية سوف تصبح اكبر من الإيراد الحدي، وهذا يعني ان الوحدة المضافة سوف تحقق اضافة الى التكاليف الكلية اكبر مما تضيقه ائى الإيراد الكلي . واذا ما خفض انتاجه عن كمية التوازن ( و ك ) فإنه سوف يفقد بعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها، حيث لا زال الإيراد الحدي اكبر من التكاليف الحدية.

لذا فإن افضل مستوى من الانتاج والذي يحقق فيه المحتكر اقصى ربح ممكن يكون هو ( و ك ) (اي يحقق ربحاً اقتصادياً) .

#### جـ- حالة الخسارة

في بعض الاحيان وعلى الرغم من ان السوق سوق احتكار. إلا ان المحتكر قد يواجه حالات من الخسائر نظراً لارتفاع تكاليفه المتوسطة عن السعر ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :





حيث يظهر من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه بالنقطة (هـ) والتي يكون فيها الإيراد الحدي = التكاليف الحدية والتي يكون مستوى الانتاج عندها ( و ك ) وعلى الرغم من ان المحتكر بهذا المستوى من الانتاج يواجه خسارة ممثلة بمساحة المستطيل المضلل (أ ب ج د) والتي ما هي إلا عبارة عن الفرق بين الإيراد الكلي الممثل بمساحة المستطيل ( و ك أ د) والتكاليف الكلية الممثلة بمساحة المستطيل ( و ك ب ج) .

ويمكن ان تعزى تلك الخسارة الى ارتفاع متوسط التكلفة عن متوسط الإيراد (السعر) ويستطيع المحتكر ان يستمر بالانتاج - على الرغم من وجود الخسارة - اذا كان السعر كافياً لتغطية التكاليف المتغيرة، اما اذا كان السعر غير كافي لتغطية التكاليف المتغيرة فيفضل للمحتكر في هذه الحالة التوقف مؤقتاً عن الانتاج .

## ٣-٢ تحديد الوضع التوازني في الأمد الطويل .

يستطيع المحتكر ان يستمر في الحصول على الأرباح غير الاعتيادية (الاقتصادية) التي سبق وان حصل عليها في الأمد القصير حتى في الأمد الطويل، نظراً لعدم امكانية دخول منتجين آخرين الى سوق السلعة بسبب وجود العوائق العديدة التي تمنع عملية دخول الآخرين .

أما اذا كان المحتكر قد واجه بخسائر في الأمد القصير، فإنه في الأمد الطويل يمكن تجاوزها وتحقيق الأرباح سواء العادية او غير العادية، وإذا لم يستطيع تحقيق ذلك فيمكن في هذه الحالة تصفية نشاطه والتزاماته والخروج من السوق .

وعلى هذا الاساس، يمكن القول، انه اذا كان المحتكر يواجه بخسائر او أرباحاً اعتيادية في الأمد القصير، فإنه يتوقع وعلى الأغلب ان يحقق أرباحاً غير اعتيادية (اقتصادية) في الأمد الطويل .

## ٤-٢ التمييز الاحتكاري (التمييز السعري)

يقصد بالتمييز الاحتكاري هو بيع نفس السلعة بأكثر من سعر واحد الى مجموعات مختلفة من المستهلكين او في اسواق مختلفة وفي نفس الفترة الزمنية، والأمثلة على ذلك كثيرة، كقيام شركة الكهرباء بتحديد سعر منخفض للمنشآت الصناعية، وسعر مرتفع للدور السكنية او قيام مؤسسة الاتصالات بوضع سعر للمكالمات الهاتفية مرتفع اثناء النهار وسعر منخفض للمكالمات اثناء الليل، او قيام

الجامعات الاهلية بتحديد سعراً (رسوم) اعلى في الكليات العلمية وسعراً اقل للكليات الانسانية .

وفي جميع هذه الحالات يلاحظ ان المحتكر يقوم بتحديد سعرين او اكثر لسلعته، وذلك من اجل زيادة مبيعاته والحصول على مزيد من الارباح .

وإذا قامت شركة الكهرباء مثلاً بتحديد سعر منخفض وموحد لجميع الاستخدامات ( سواء للدور السكنية او للمنشآت الصناعية، فإن هناك بعض المستهلكين مستعدين ان يدفعوا سعراً اعلى، وهذا هو ما سيفقد المؤسسة بعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها . اما في حالة قيام مؤسسة الكهرباء بتحديد سعر موحد ومرتفع لجميع الاستخدامات، فإن ذلك قد يدفع بعض المشاريع الصناعية الكبيرة - التي تستهلك كميات كبيرة من الطاقة - بشراء محولات او مولدات كهربائية خاصة بها، والاستغناء عن كهرباء الشركة، وهذا ما يفقد الشركة بعض الارباح .

وهكذا ستجد شركة الكهرباء، انه من الافضل لها ان تتبع سياسة التمييز السعري (اي ان تضع سعراً مرتفعاً للدور السكنية وسعر منخفض للمنشآت الصناعية، وما لذلك من اثر في زيادة ارباحها) .

#### **الشروط الاساسية لضمان نجاح سياسة التمييز السعري :**

من اجل ضمان نجاح سياسة التمييز السعري في تحقيق اهدافها لابد من توفر الشروط التالية :

١- وجود قوة احتكارية Monopoly Power للمحتكر، إذ لابد للمحتكر ان يكون قادراً على رفع سعر السلعة لبعض المستهلكين وخفضه للبعض الآخر، لذا فإن هذه السياسة غير ممكنة التطبيق في سوق المنافسة التامة، نظراً لعدم توفر مثل تلك القدرة .

٢- إمكانية تجزئة السوق او تقسيم المستهلكين الى مجموعتين وذلك حسب مرونة الطلب السعرية لكل سوق او مجموعة، كأن يحدد سعراً اعلى لسلعته في السوق ذات الطلب قليل المرونة، وسعراً منخفضاً في السوق للسلعة ذات الطلب كبير المرونة .

٣- عدم امكانية اعادة بيع السلعة بين المستهلكين انفسهم، نظراً لطبيعة السلعة او لارتفاع تكلفة اعادة البيع .

وعادة فإن عدم تحقق أو توفر أي من الشروط اعلاه، فإنه يجعل من سياسة التمييز السعري سياسة غير فعالة في تحقيق اهدافها .

ومن أجل التوضيح دعنا نأخذ المثال التالي :

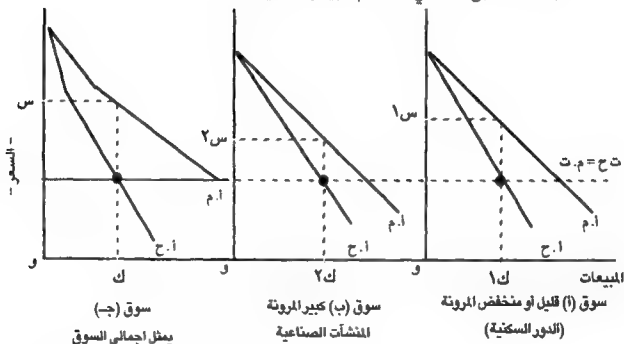
فلو فرضنا ان شركة احتكارية (مثل شركة الكهرباء) تواجه مجموعتين من المستهلكين للطاقة (سوقين) هم اصحاب المنازل ذوي الطلب قليل المرونة على الكهرباء والمنشآت الصناعية ذات الطلب كبير المرونة، وفي هذه الحالة ستكون امام المحتكر ثلاثة اسواق هي :

أ- سوق ذات طلب قليل المرونة .

ب- سوق ذات طلب كبير المرونة .

ج- سوق لا تطبق عليه سياسة التمييز السعري .

ويمكن توضيح ذلك في الرسوم البيانية التالية :



فالسوق (أ) يتضمن منحني الطلب والايراد الحدي للمجموعة الاولى، بينما يمثل السوق (ب) منحني الطلب والايراد الحدي للمجموعة الثانية . اما السوق (ج) فإنه يمثل منحني طلب وايراد حدي في حالة عدم وجود تمييز سعري والذي ما هو إلا تجميع لمنحنيات الطلب والايراد الحدي للسوقين أ، ب .

فإذا افترضنا - للتبسيط ليس إلا - ان التكاليف الحدية (ت ح) ومتوسط التكاليف (ت م) ثابتة، ففي هذه الحالة فإن منحني التكاليف الحدية (ت ح) سوف يكون هو نفس منحني التكاليف المتوسطة (ت م) وإن كل منهما يوازي المحور الأفقي كما في الشكل (ج) .

وفي حالة عدم وجود تمييز احتكاري، يلاحظ ان المحتكر سينتج الكمية التي تكون فيها التكاليف الحدية (ت ح) مساوية للإيراد الحدي (أ ح) في إجمالي السوق (ج) أي انه سينتج الكمية (و ك) ويبيعها بالسعر (س) .

أما في حالة تطبيق سياسة التمييز السعري، فإن المحتكر سوف يبيع السلعة بسعرين مختلفين، حيث سوف يبيع في كل سوق الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية، وهذا يعني ان المحتكر سيخصص الكمية (و ك) ويبيعها بالسعر (س<sup>١</sup>) وذلك في السوق (أ)، وسيخصص الكمية (و ك<sup>٢</sup>) ويبيعها بالسعر (س<sup>٢</sup>) وذلك في السوق (ب) .

ومن خلال ملاحظة الرسوم البيانية السابقة يلاحظ ان السعر بالنسبة للسوق (أ) ذات الطلب قليل المرونة يكون اعلى من السعر في السوق (ب) ذات الطلب كبير المرونة. وهكذا يلاحظ ان المحتكر الذي يمارس سياسة التمييز السعري، اذا تحققت الشروط اللازمة لنجاحها، فإنه يستطيع ان يزيد ارباحه، اذا حدد سعر اعلى في السوق ذات الطلب قليل المرونة وسعراً منخفضاً في السوق ذات الطلب كبير المرونة .

### ٣- تحديد الوضع التوازني في سوق المنافسة الاحتكارية

## Monopolistic Competition

يمكن القول ان سوق المنافسة الاحتكارية يمثل النموذج الأكثر شيوعاً ومواجهة في الحياة العملية من النماذج السابقة للأسواق، سواء نموذج المنافسة التامة او نموذج الاحتكار التام. حيث يمثل هذا السوق حالة وسط بين السوقين السابقين، فهو يجمع بعض الخصائص من سوق المنافسة، وخصائص أخرى من سوق الاحتكار التام، ويكون اقرب الى سوق المنافسة التامة من سوق الاحتكار التام .

### ١-٣ خصائص سوق المنافسة الاحتكارية

يتميز هذا السوق عن الأسواق الأخرى ببعض الخصائص التي منها ما يلي .

أ- وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين، مما يعني ان كل بائع او منتج يمثل حصة صغيرة من السوق، كما ان المنشآت التي تنتج السلعة تكون عادة اقل مما هو عليه في سوق المنافسة التامة، ومن الامثلة على هذا السوق هو سوق الصوبابين، والاحذية، والملابس، والسيارات، ومعاجين الاسنان والسكراتر ... الخ .

ب- السلعة متماثلة وغير متجانسة، وبالتالي فهي تمثل بدائل قريبة ولكن غير تامة بعضها لبعض، حيث يحاول كل منتج ان يجعل هناك اختلافاً بين سلعته وسلعة الآخرين سواء كان هذا الاختلاف شكلياً كان يكون الاختلاف في اللون، التغليف، الديكور، الدعاية والاعلان، ومن خلال هذا الاختلاف الذي يكون على الأغلب ظاهرياً، يحاول الدخول في تحديد سعر لسلعته يختلف عن سلعة الآخرين المماثلة لها . ونتيجة لعدم تجانس السلع التي ينتجها المنافسون الاحتكاريون، فإن الطلب على سلعة كل واحد منهم يكون لا نهائي المرونة، اي انه يكون بشكل خط مستقيم ينحدر من الاعلى الى الاسفل وصوب اليمين كما هو عليه في سوق الاحتكار التام ولكنه اكثر انبساطاً .

ج- حرية الدخول والخروج من والسى السوق، وهذا يعني انه لا توجد عوائق تمنع دخول المنتجين الآخرين السوق اذا رغبوا في ذلك، كما يمكن لكل واحد الخروج من السوق متى شاء .

د- تميز هذا السوق بالمنافسة غير السعرية Nonprice Competition . فإذا كان سوق المنافسة التامة يتميز بالمنافسة السعرية، حيث اذا حاول المنتج في صناعة معينة ان يزيد مبيعاته فما عليه إلا ان يخفض سعره عن سعر الآخرين .

أما في المنافسة الاحتكارية، فقد تلجأ المنشأة في هذا السوق الى اتباع اسلوب آخر لزيادة عدد المشتريين من السلعة غير اسلوب تخفيض السعر، كمحاولة لإغراء الزبائن لشراء سلعته دون سلعة الآخرين وهو اسلوب التمييز السلعي Product Differentiation، أي جعل السلعة تبدو مختلفة ومتميّزة في نظر المستهلكين مما يتيح للمنتج امكانية رفع السعر دون ان يفقد زبائنه او اجتذاب زبائن جدد ومن وسائل

التمييز السلعي، هو التعبئة والتغليف، اللون، الدعاية والاعلان ... الخ .

### ٢-٣ تحديد الوضع التوازني في المدى القصير

كما قلنا ان منحني الطلب (الايراد المتوسط) على السلعة في سوق المنافسة الاحتكارية ينحدر من الاعلى الى الاسفل وصوب اليمين، ونظراً لأن سلعة المنتج تختلف بعض الشيء عن سلعة الآخرين فإن منحني الطلب يكون عالي المرونة، كما يكون منحني الايراد الحدي اقل من السعر وعند كل مستوى من مستويات الانتاج، كما هو عليه في سوق الاحتكار التام .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، ان سلوك المنتج في سوق المنافسة الاحتكارية وفي المدى القصير يشبه تماماً سلوك المنتج في سوق الاحتكار التام سواء من حيث نقطة التوازن او احتساب الارباح والخسائر .

فالمنتج في سوق المنافسة الاحتكارية والذي يهدف الى تعظيم ارباحه او تقليص خسائره، فإنه سوف ينتج عند ذلك الحد الذي يتساوى عنده الايراد الحدي مع التكاليف الحدية وقد يواجه المنافس المحتكر في المدى القصير إما ارباحاً اقتصادية او عادية او خسائر .

فلو افترضنا ان منحني الطلب (الايراد المتوسط) للمنافس المحتكر هو (أ.م) ومنحني الايراد الحدي هو (أ.ح) ومنحني التكلفة الحدية هو (ت.ح) والسعر هو (س) فإن توازن المنتج عندها سوف يتحقق عندما ينتج الكمية (و ك) والتي يكون الايراد الحدي = التكاليف الحدية .

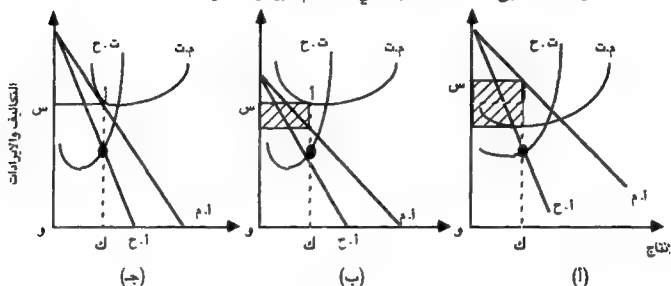
وفي هذه الحالة سوف يحقق المنتج ارباحاً اقتصادية، نظراً لأن السعر (الايراد المتوسط) يكون اكبر من متوسط التكلفة ويظهر ذلك في الرسم البياني (أ) .

اما إذا كان منحني الطلب (السعر) للمنتج يقع اسفل من متوسط التكلفة، والذي يعني ان متوسط الايراد (السعر) يكون اقل من متوسط التكلفة، فإن المنتج في هذه الحالة سيواجه خسائر في المدى القصير ويظهر ذلك في الرسم البياني (ب) .

اما إذا كان المنافس المحتكر قادراً على تغطية تكاليفه الاجمالية، ففي هذه الحالة سوف يكون الايراد المتوسط (السعر) يساوي التكاليف المتوسطة وسوف تحقق المنشأة الربح العادي ويظهر ذلك واضحاً من الرسم البياني (ج) .

وفي حالة ما اذا كان السعر غير كافٍ لتغطية التكاليف المتغيرة، فإنه من الأفضل للمنشأة التوقف عن الانتاج ومغادرة السوق من أجل تقليص الخسائر .

ويمكن توضيح الحالات السابقة في الرسوم البيانية التالية :



### ٣-٢ تحديد الوضع التوازني في المدى الطويل

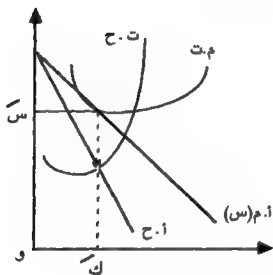
إذا كان هناك تشابه بين سلوك المنشأة في الاحتكار التام والمنافسة الاحتكارية في المدى القصير، فإن هذا التشابه غير موجود في المدى الطويل، نظراً لوجود عوائق في ظل الاحتكار التام وعدم وجودها في ظل المنافسة الاحتكارية .

فلو فرضنا أن منحنى الطلب (الايارد المتوسط) لمنشأة في سوق منافسة احتكارية هو (A.M) ومنحنى الإيراد الحدي (A.M)، وأن منحنى متوسط التكلفة هو (M.C) وأن منحنى التكلفة الحدي (M.C)، وعلى ضوء هذه المعلومات، فإن المنشأة في المدى القصير سوف تنتج الكمية (K) والتي يكون عندها الإيراد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية وتكون المنشأة قد حققت ربحاً اقتصادياً. نظراً لأن الإيراد المتوسط (السعر) يكون أكبر من متوسط التكاليف، كما في الرسم (أ) وسوف تغري أو تشجع الأرباح الاقتصادية المزيد من المنافسين الجدد للدخول إلى السوق - نظراً لعدم وجود عوائق تمنع ذلك - وهذا الدخول سوف يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على سلعة المنشأة الأصلية (الأولى) إلى اليسار ويكون أكثر مرونة (أي أكثر انبساطاً) وذلك لأن السوق سوف تتوزع على جميع المنشآت الموجودة هذا مما يؤدي إلى تضاعف حصة المنشأة الواحدة في السوق .

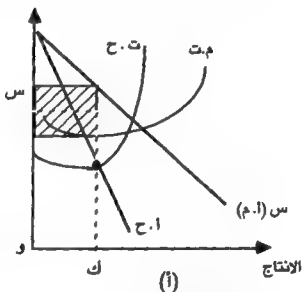
ان استمرار دخول منشآت جديدة سوف تجعل منحنى الطلب اكثر انبساطاً حتى الحالة التي يصبح فيها منحنى الطلب (السعر)  $(س)$  مماساً لمنحنى التكلفة المتوسطة حيث يصبح منحنى الطلب (السعر)  $(س)$  ومنحنى الايراد الحدي الجديد هو  $(أ.ح)$  وسوف تنتج المنشأة الكمية  $(و ك)$  . وتحقق كل منشأة توازنها عندما يتساوى الايراد الحدي مع التكاليف الحدية، كما يلاحظ في هذه الحالة ان الارباح الاقتصادية سوف تختفي ولا يبقى إلا الربح العادي .

وعند هذا المستوى من الارباح سوف لا يكون هناك حافز لدخول منشآت جديدة الى السوق لعدم وجود ارباح اقتصادية، كما لن يكون حافز لخروج المنشآت الموجودة من السوق نظراً لوجود الارباح العادية، وهذه الحالة تمثل الوضع التوازني في سوق الاحتكار التام وفي المدى الطويل .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسوم البيانية التالية :



التوازن في المدى الطويل  
(ارباح عادية)



التوازن في المدى القصير  
(ارباح اقتصادية)

ويمكن ان نوضح بنفس الاسلوب كيفية تحديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في ظل سوق المنافسة الاحتكارية وتعاني من خسارة في المدى القصير، ففي هذه الحالة سوف تخرج بعض المنشآت من السوق في المدى الطويل، مما سيؤدي الى انتقال منحنى الطلب على سلع كل منشأة من المنشآت الباقية الى اليمين وجعله اقل مرونة



أكثر انحداراً، وتستمر عملية خروج المنشآت من السوق إلى الحد الذي يصبح فيه منحنى الطلب (السعر) مماساً لمنحنى متوسط التكلفة، مما يعني عدم وجود أرباح اقتصادية . عندئذ سيتوقف خروج المنشآت من السوق، نظراً لأن كل منشأة من المنشآت الباقية سوف تحصل على الأرباح العادية، وهذه تمثل نقطة التوازن في المدى الطويل في سوق المنافسة الاحتكارية .

## ٤- تحديد الوضع التوازني في سوق احتكار القلة Oligopoly

### ٤-١ تعريف سوق احتكار القلة

يقصد باحتكار القلة هو وجود عدد قليل من البائعين أو المنتجين في السوق، وليس المقصود هنا بالعديد القليل في هذا المجال رقماً معيناً بل المقصود أن يكون عدد المنتجين من الصفر، بحيث إذا قام أحد المنتجين داخل السوق بتغيير سعره أو كمية انتاجه، فإن هذه التغيرات قد تجد لها انعكاساً أو ردود فعل معينة لدى المنتجين الآخرين .

ويعتبر هذا النموذج من الأسواق من النماذج الشائعة في الحياة العملية في بعض الصناعات، مثل شركة جنرال موتور الأمريكية للسيارة وشركة فورد، كما تمثل منظمة الأوبك (OPEC) المصدرة للنفط (شكل من أشكال احتكار القلة) وتوجد هناك أنواع مختلفة من احتكار القلة، فإذا كانت السلعة متماثلة مثل صناعات السيارات والحديد والصلب سمي السوق احتكار القلة البحت .

أما إذا كانت السلعة المنتجة غير متجانسة، أي يوجد اختلاف بين سلعة منتج وآخر سواء من حيث النوعية أو الدعاية فإنه يطلق عليه في هذه الحالة احتكار القلة المميز .

وتتميز أسواق احتكار القلة عن الأسواق الأخرى، بأن هناك عدد قليلاً من المنشآت فيه يستحوذ على نسبة كبيرة من إجمالي المبيعات، كما يتميز هذا السوق بمشكلة عدم التأكد بالنسبة للطلب، نظراً لأن الطلب في هذا السوق يتوقف على ردود فعل المنتجين الآخرين، وهذا يعني أن سلوك المنتج في هذا السوق يعتمد على توقعاته حول ردود فعل المنتجين الآخرين .

فإذا كان له معرفة برود فعل الآخرين، فإن المنتج سوف يحدد منحني الطلب بشيء من الثقة وبالتالي يستطيع معرفة حصته من السوق، أما إذا لم يكن يعرف برود الفعل المعاكسة للآخرين، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة درجة عدم التأكد .

ولكي تتغلب اسواق احتكار القلة على هذه المشكلة، فقد يلجأ منتجو السلعة الى التواطؤ او الاتفاق فيما بينهم حول بعض السياسات كسياسة تحديد السعر والانتاج والمبيعات والارباح وبذلك الشكل الذي يحافظ على مصالح كل واحد .

كما يتميز هذا السوق بوجود بعض العوائق التي تمنع دخول بعض المنتجين الآخرين لسوق السلعة، كعدم امكانية دخول المنتجين الصغار الى السوق لعدم توفر الامكانيات المادية والتقنية الكافية او سيطرة المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية التي تحدد من دخول الآخرين لهذه السوق .

#### ٢-٤ توازن المنتج في سوق احتكار القلة

### The Kindred-Demand Curve

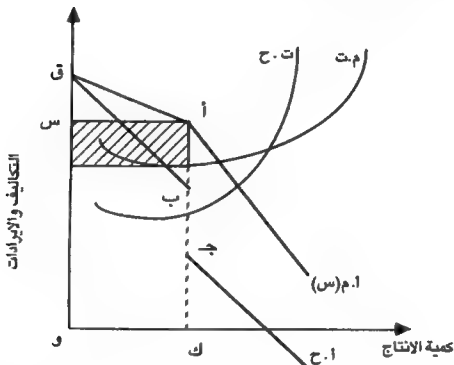
يتميز هذا السوق بوجود ما يسمى بمنحني الطلب المنكسر، فنظراً للظروف الصعبة التي تواجه المنتج في سوق احتكار القلة، نتيجة لعدم التأكد او اليقين Un Certainty ، نجد ان منحني الطلب (الايارد المتوسط) في هذا السوق ينحدر من الاعلى الى الاسفل لكن ليس باتجاه واحد ومعروف، ولكن يواجه بمجموعة من منحنيات الطلب (الايارد المتوسط) يمثل كل منها احتمالاً معيناً او ردود فعل معينة من جانب المنتجين الآخرين، حيث يلاحظ ان الكمية المباعة تزيد عند انخفاض السعر وتقل عند ارتفاعه، ومع هذا فإن المنتج لا يستطيع ان يحدد الزيادة المتوقعة في مبيعاته اذا عمد الى تخفيض السعر، حيث يتوقف الامر على ردود فعل المنتجين الآخرين . وعادة فإن الطلب المنكسر يظهر تحت ظروف معينة تتعلق بالصناعة والمنشآت التي تعمل فيها ومن هذه الظروف ما يلي :

أ- اذا قامت إحدى المنشآت بخفض السعر، فإن المنشآت الاخرى تتبعها في ذلك او انها تخفض السعر بنسبة اكبر وذلك للحفاظ على حصتها من السوق .

ب- اذا أقدمت إحدى المنشآت برفع سعر منتوجها، فسوف لا تتبعها المنشآت الاخرى في ذلك، وفي هذه الحالة سيتحول زبائن هذه المنشأة التي رفعت

سعرها الى المنشآت الاخرى المنافسة لها، مما يؤدي الى تقلص حصة تلك المنشأة من السوق .

جـ- ان تكون الصناعة في مرحلة النشوء سواء كان الناتج متماثلاً او متنوعاً .  
وتحت هذه الظروف فإن المنشأة سوف تواجه منحني طلب منكسر كما يمكن توضيحه في الشكل البياني التالي :



فلو افترضنا ان هناك ثلاث منشآت في السوق وكان السعر السائد في السوق هو (س)، فلو اردات احدى المنشآت ان ترفع سعرها اعلى من السعر (س)، فلا شك ان مبيعاتها ستخفض لا سيما اذا لم تتبعها المنشآت الاخرى - عدم وجود اتفاق فيما بينها مثلاً - فإن الطلب على مبيعاتها سيكون مرن - حيث سيتحول الزبائن الى منتجات المنشآت الاخرى - ونظراً لانكسار منحني الطلب (الايراد المتوسط (م.ا) عند النقطة (ا) فإن ذلك يؤدي الى حدوث فجوة رأسية (جزء غير متصل) في منحني الايراد الحدي (أ.ح) بين النقطتين (ب، ج) . ويعود سبب الانكسار في منحني الايراد المتوسط (الطلب) عند النقطة (ا) الى ردود فعل المنتجين الآخرين، اما سبب عدم الاتصال في منحني الايراد الحدي نتيجة لانكسار منحني الطلب، حيث المنتج ذو الطلب المرن اذا رفع سعر سلعته، فهذا يؤدي الى انخفاض الايراد الكلي، حيث ستقل الكمية

المطلوبة بنسبة أكبر من ارتفاع السعر، أما بقية المنتجين الآخرين فإنهم لا يتبعونه في ذلك والطلب على سلعتهم يصبح أقل مرونة مما يؤدي إلى زيادة إيراداتهم نظراً لعدم قيامهم برفع سعر سلعتهم هذا مما يؤدي إلى اجتذاب زبائن المنشأة التي رفعت سعرها.

وعلى هذا الأساس، يمكن القول أن توازن المنتج في سوق احتكار القلة يتحقق عند نقطة تساوي الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية وذلك عندما يكون مستوى الإنتاج (و) والسعر (س)، وفي هذه الحالة سوف يحقق المنتج ربحاً اقتصادياً يتمثل بمساحة المستطيل المضلل في الرسم السابق .

أما السؤال الذي يطرح نفسه، هو ماذا يحصل لو حصل التقاطع بين منحنى الإيراد الحدي والتكلفة الحدية في الجزء الأعلى من منحنى الإيراد الحدي وقبل نقطة القطع (بين النقطتين (ق،ب) أو في الجزء الثاني من منحنى الإيراد الحدي وبعد نقطة (ج) .

للإجابة على هذا السؤال، فإنه إذا حصل التقاطع في الجزء الأول وقبل انقطاع منحنى الإيراد الحدي، فإن رفع السعر سوف يؤدي إلى تقليل المبيعات وانخفاض حجم الإنتاج وارتفاع التكاليف مما يزيد من الفجوة بين سعر المنتج الذي يرفع سعره وبين المنتجين الآخرين . وهذا يعني أن المنشأة التي رفعت سعرها قد تواجه بخسارة أو تقليص الأرباح، مما يؤدي إلى زيادة مبيعات وإيرادات وإرباح المنشآت الأخرى .

أما إذا حصل التقاطع في الجزء الثاني بعد نقطة (ج) فهذا يعني انخفاض مستوى التكاليف وارتفاع حجم الإنتاج وتدني السعر، مما يجعل الأسعار المنخفضة تدفع بالمنتجين الآخرين نحو الاتفاق فيما بينهم، نظراً لأن الطلب في الجزء الثاني يكون عالي المرونة، فأى انخفاض في السعر سوف يؤدي إلى زيادة المبيعات والإيرادات بنسبة أكبر، ونظراً للخوف من انهيار الأسعار إذا ما تسارع المنتجون للتخفيض، فإن ذلك يدفعهم إلى الاتفاق فيما بينهم سواء حول سياسة الأسعار والإنتاج وبما يحقق مصلحة كل واحد منهم .

## المحتويات

٥	..... الاهداء
٧	..... المقدمة
٩	..... الفصل الأول / مفاهيم أولية عن علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية
١١	..... ١- علم الاقتصاد
١١	..... ١-١ طبيعة علم الاقتصاد
١٢	..... ٢-١ نطاق علم الاقتصاد
١٣	..... ٣-١ التطور التاريخي لعلم الاقتصاد
١٧	..... ٤-١ مفاهيم علم الاقتصاد
١٨	..... ٥-١ علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى
٢٠	..... ٦-١ أساليب البحث في التحليل الاقتصادي
٢٢	..... ٧-١ الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي
٢٤	..... ٢- المشكلة الاقتصادية
٢٤	..... ١-٢ طبيعة المشكلة الاقتصادية
٢٥	..... ١-١-٢ مفهوم المشكلة الاقتصادية
٢٧	..... ٢-٢ خصائص المشكلة الاقتصادية
٢٩	..... ٣-٢ عناصر المشكلة الاقتصادية
٣١	..... ٤-٢ أنماط حل المشكلة الاقتصادية
٣١	..... - النظام الرأسمالي
٣٥	..... - النظام الاشتراكي
٣٦	..... - النظام المختلط
٣٧	..... - النظام الاقتصادي الاسلامي
٣٩	..... - الاسلام والمشكلة الاقتصادية

## ٤١ ..... الفصل الثاني / نظرية الأثمان

### ٤٣ ..... ١- نظرية القيمة

#### ٤٣ ..... مقدمة

#### ٤٣ ..... ١-١- مفهوم القيمة

#### ٤٤ ..... ١-٢- أهمية القيمة

#### ٤٥ ..... ١-٣- التطور التاريخي لنظرية القيمة

#### ٤٥ ..... ١-٣-١- نظرية العمل

#### ٤٦ ..... ١-٣-٢- نظرية تكاليف الانتاج

#### ٤٦ ..... ١-٣-٣- نظرية المنفعة

#### ٤٧ ..... ١-٣-٤- نظرية الطلب والعرض

### ٤٨ ..... ٢- نظرية الطلب

#### ٤٨ ..... ١-٢- معنى الطلب

#### ٤٨ ..... ٢-٢- قانون الطلب

#### ٤٩ ..... ٢-٣- جدول الطلب

#### ٥٠ ..... ٢-٤- منحنى الطلب

#### ٥١ ..... ٢-٥- العوامل المحددة للطلب

#### ٥٣ ..... ٢-٦- الاختلاف بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

#### ٥٩ ..... ٢-٧- مرونة الطلب

#### ٥٩ ..... ٢-٧-١- مفهوم المرونة وأنواعها

#### ٥٩ ..... ٢-٧-١-١- مرونة الطلب السعرية

#### ٦٠ ..... ٢-٧-١-٢- أنواع الطلب وحسب درجات المرونة

#### ٦٥ ..... ٢-٧-١-٣- العوامل المحددة لمرونة الطلب السعرية

#### ٦٦ ..... ٢-٧-٢- مرونة الطلب الدخلية

٦٨	٢-٧-٣ مرونة الطلب التقاطعية (التبادلية)
٦٩	٣- نظرية العرض
٦٩	٣-١ مفهوم العرض
٧٠	٣-٢ قانون العرض
٧٠	٣-٣ جدول العرض
٧١	٣-٤ منحنى العرض
٧٣	٣-٥ العوامل المحددة للعرض
٧٤	٣-٦ الاختلاف بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض
٧٨	٣-٧ مرونة العرض
٧٨	٣-٧-١ معنى مرونة العرض
٨٠	٣-٧-٢ انواع العرض وحسب درجات المرونة
٨٣	٣-٧-٣ العوامل المحددة لمرونة العرض
٨٤	٤- ثمن التوازن
٨٤	٤-١ مفهوم ثمن التوازن
٨٤	٤-٢ اشتقاق ثمن التوازن
	٤-٣ التغيرات في الطلب والعرض واثرها على السعر والتوازن
٨٨	في السوق

## ٩٥ ..... الفصل الثالث / نظرية سلوك المستهلك

### ٩٧ ..... مقدمة

#### ٩٧ ..... ١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي)

##### ٩٨ ..... ١-١ مفهوم المنفعة

##### ٩٨ ..... ١-٢ المنفعة الكلية والمنفعة الحدية.

- ١٠٠ ..... ٣-١ قانون تناقص المنفعة الحدية .
- ١٠٠ ..... ٤-١ طبيعة العلاقة بين المنفعة الحدية والكلية .
- ١٠٣ ..... ٥-١ توازن المستهلك باستخدام أسلوب المنفعة الحدية .
- ١٠٤ ..... ١-٥-١ توازن المستهلك في حالة سلعة واحدة .
- ١٠٤ ..... ٢-٥-١ توازن المستهلك في حالة عدة سلع .
- ١٠٩ ..... ٦-١ اشتقاق منحني الطلب من توازن المستهلك .
- ١١٣ ..... ٧-١ فائض المستهلك .
- ١١٦ ..... ٨-١ تقييم نظرية المنفعة .
- ١١٨ ..... ٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب منحنيات السواء (التحليل الحديث)
- ١١٨ ..... ١-٢ فكرة التفضيل ومنحني السواء .
- ١٢٢ ..... ٢-٢ خارطة السواء .
- ١٢٤ ..... ١-٢-٢ خصائص منحنيات السواء
- ١٢٤ ..... ٢-٢-٢ أثبت ان منحنيات السواء لا تتقاطع .
- ١٢٥ ..... ٣-٢ خط الثمن (الميزانية)
- ١٢٨ ..... ٤-٢ توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء .
- ١٣٠ ..... ٥-٢ اشتقاق منحني الطلب من منحنيات السواء .

## ١٣٣ ..... الفصل الرابع / نظرية الانتاج

- ١٣٥ ..... مقدمة
- ١٣٧ ..... ١-١ مفهوم الانتاج
- ١٣٨ ..... ٢-١ عناصر الانتاج
- ١٣٨ ..... ١-٢-١ العمل
- ١٤٠ ..... ٢-٢-١ رأس المال



١٤١ ..... ١-٢-٣- الأرض

١٤٢ ..... ١-٢-٤- التنظيم

١٤٣ ..... ١-٢-٣- دالة الانتاج

١٤٤ ..... ١-٢-٣- تحليل سلوك المنتج

١٤٤ ..... ١-٤-١- تحليل سلوك المنتج باستخدام قانون الغلة المتناقصة

١٥١ ..... ١-٤-٢- تحليل سلوك المنتج باستخدام منحنيات الناتج المتساوي

١٥١ ..... ١-٢-٤-١- مفهوم منحنيات الناتج المتساوي

١٥٣ ..... ١-٢-٤-٢- خصائص منحنيات الناتج المتساوي

١٥٧ ..... ١-٢-٤-٣- خط التكاليف المتساوية

١٥٩ ..... ١-٤-٣- توازن المنتج

## ١٦٣ ..... الفصل الخامس / نظرية المنشأة

### ١٦٥ ..... مقدمة

١٦٥ ..... ١- التكاليف

١٦٥ ..... ١-١- التكاليف حسب المفهوم الاقتصادي

١٦٦ ..... ١-٢- التكاليف حسب الفترة الزمنية

١٦٦ ..... ١-٢-١- التكاليف في المدى القصير

١٦٦ ..... أ- التكاليف الكلية

١٦٧ ..... ب- التكاليف الثابتة

١٦٧ ..... ج- التكاليف المتغيرة

١٦٨ ..... د- متوسط التكاليف

١٦٨ ..... هـ- التكاليف الحدية

١٦٨ ..... ١-٢-١- طبيعة العلاقة بين التكاليف المتوسطة والحدية في

١٧٠ ..... المدى القصير

١٧١	٢-١-٢-١ مراحل التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير .....
١٧٣	٢-٢-١ التكاليف في المدى الطويل .....
١٧٣	١-٢-٢-١ تحليل منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى الطويل .....
١٧٥	٢-٢-٢-١ التكاليف الحدية في المدى الطويل .....
١٧٦	٢-٢-١ طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير والطويل .....
١٧٨	٢- الأيرادات .....
١٧٩	١-٢ اشكال السوق .....
١٨٠	٢-٢ أنواع الأيرادات .....
١٨٠	أ- الأيراد الكلي .....
١٨٠	ب- الأيراد المتوسط .....
١٨٠	ج- الأيراد الحدي .....
١٨١	٢-٢ أنواع منحنيات الأيراد وأشكالها في سوق المنافسة التامة .....
١٨١	١-٣-٢ خصائص سوق المنافسة التامة .....
١٨١	٢-٣-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الأيراد في سوق المنافسة التامة .....
١٨٢	٤-٢ أنواع منحنيات الأيراد وأشكالها في سوق الاحتكار التام .....
١٨٢	١-٤-٢ الخصائص الأساسية لسوق الاحتكار التام .....
١٨٤	٢-٤-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الأيراد في سوق الاحتكار التام .....

١٩١	الفصل السادس / توازن المنشأة في الاسواق المختلفة .....
١٩٣	المقدمة .....
١٩٣	١- تحديد الوضع التوازني للمنشأة في سوق المنافسة التامة .....
١٩٣	١-١ في المدى القصير .....
١٩٤	١-١-١ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الحدييات .....
١٩٨	١-١-٢ احتساب مقدار الارباح في سوق المنافسة التامة .....
٢٠٤	١-١-٢ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الاجماليات .....
٢٠٦	١-١-٣ حالات الربح او الخسارة في سوق المنافسة وفي الأمد القصير .....
٢١٠	٢- تحديد الوضع التوازني في سوق المنافسة التامة وفي المدى الطويل .....
٢١١	٢-٢ تحديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في ظل الاحتكار التام .....
٢١١	١-٢ خصائص سوق الاحتكار التام .....
٢١٣	٢-٢ تحديد الوضع التوازني في الأمد القصير .....
٢١٣	١-٢-٢ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الحدييات .....
٢١٤	١-٢-٢ احتساب مقدار الأرباح .....
٢١٩	٢-٢-٢ طريقة الاجماليات .....
٢٢٠	٢-٢-٢ حالات الربح والخسارة في الأمد القصير .....
٢٢٣	٣-٢ تحديد حالة التوازن في الأمد الطويل .....
٢٢٣	٤-٢ التمييز الاحتكاري .....
٢٢٦	٣- تحديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في سوق المنافسة الاحتكارية .....
٢٢٦	١-٣ خصائص سوق المنافسة الاحتكارية .....
٢٢٨	٢-٢ تحديد الوضع التوازني في الأمد القصير .....
٢٢٩	٣-٣ تحديد الوضع التوازني في الأمد الطويل .....
٢٣١	٤- تحديد الوضع التوازني في سوق احتكار القلة .....

٢٣١	١-٤ المقصود بسوق احتكار القلة
٢٣٢	٢-٤ توازن المنشأة في سوق احتكار القلة
٢٣٥	<b>المحتويات</b>
٢٤٣	<b>المراجع</b>

## قائمة المراجع والمصادر

### **\* المراجع العربية :**

- ١- د. محمد مروان السمان وآخرون - مبادئ التحليل الاقتصادي الجزئي والكلّي - مكتبة دار الثقافة والنشر للتوزيع / عمان - الأردن ١٩٩٨ .
- ٢- د. محمد محمود الصقر - د. عبد الله محمد شامية - مبادئ الاقتصاد الجزئي - دار الأمل - إربد - الأردن ١٩٩٤ .
- ٣- د. محمد علي الليثي - التحليل الاقتصادي - دار الجامعات المصرية - مصر ١٩٨٣ .
- ٤- د. حربي محمد موسى عريقات - مبادئ الاقتصاد (الجزئي والكلّي) - دار البشير للنشر والتوزيع - عمان - الأردن ١٩٩٤ .
- ٥- د. يعقوب سليمان وآخرون - مبادئ الاقتصاد الجزئي - دار المسيرة للنشر والتوزيع - عمان - الأردن ١٩٩٩ .
- ٦- د. مجيد علي حسين، دكتورة عفاف عبد الجبار سعيد - مقدمة في التحليل الاقتصادي الجزئي - دار وائل للنشر والتوزيع - عمان - الأردن ١٩٩٧ .
- ٧- د. اسماعيل محمد هاشم - المدخل الى اسس علم الاقتصاد - د. الجامعات المصرية والاسكندرية ١٩٧٢ .

### **\* المراجع الأجنبية :**

- 1- Lipsey. R- An Introduction to positive Economics Weidenfel and Nicolson-London : 1963 .
- 2- Mansfield. E - Microeconomics, Theory and Applications - Norton and Company - NewYork 1988 .
- 3- Samuelson. P.A - Foundations of Economic Analysis, Harvard University Press Conibridge - NewYork 1974 .

## مكتب الدار الحامدة

الجغرافيا المتقدمة	عقود المقاولات الاشتراكية	1. الكتب الطبية :
دراسات في اللغة العربية وآدابها الطبخ العربي باللغة الإنجليزية في رحاب محمد ﷺ "ديوان شعر" ميكولوجية الطفولة السياسة الفرنسية تجاه الثورة العربية الكبرى خطوة خطوة في الحج والعمرة عالمنا مخفوفان "الرجل والمرأة" علم الاجتماع السياسي ... (قضايا الحرب والصف والسلام) فقه العبادات (1)	الطالقات والمخالفات في عقود المقاولات تصميم الأزياء تصميم المخططات والحياطة / 2 مبادئ التصميم مبادئ انتقال الحرارة تاريخ الفن 2/1	الكيمياء العضوية الحديثة علم وظائف الأعضاء تخزين الأدوية وحفظها أساسيات طب العيون بنوك الدم العلوم العامة علم الأحياء الدقيقة جـ 2/1
5. مكتب الحاسوب :	3. في الكتب التجارية :	الكيمياء الحيوية مبادئ الصحة العامة الإسعاف الأولي الأحياء الدقيقة / عملي الدوريات / عملي
	أساسيات الإدارة الحديثة مبادئ الاستثمار مبادئ الاقتصاد استراتيجية التسويق أبعاد التنمية في الوطن العربي إدارة المعاملات مبادئ التسويق أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص محاسبة التكاليف الصناعية إحصائية الحكومية المالية العامة (علوم مصرفية) التشريعات العمالية في التجارة إحصائية الأولية دراسات في محاسبة المنشآت الخاصة تطبيقات المحاسبة على الحاسوب أصول المحاسبة 2/1 علم تدقيق الحسابات القانون التجاري إحصائية الضريبة الاقتصاد الكلي الاقتصاد الجزئي	الأجهزة الطبية / عملي الكيمياء التحليلية / عملي الكيمياء العضوية / عملي الكيمياء الحيوية / عملي النساعة والأحشاء / عملي الإدراول والطبقات / عملي علم النساعة والأحشاء الكيمياء التحليلية إجراءات السلامة العامة طرق التحليل الآلي الفيزياء الطبية علم الأنسجة علم الطبقات الطبية الرعاية الصحية الأولية جسط الجودة النوعية إجراءات السلامة المخبرية
	4. الكتب الهندسية :	2. الكتب الهندسية والفنية
	إختلاط الخرسانة اللغة العربية - ثقافة عامة مخبرات من الشعر العربي الحديث دراسات في اللغة والأدب دليل البحث والتقويم التربوي الإدارة والإشراف التربوي	الاستشعار عن بعد في الخدمة المدنية المواصفات العامة للأبنية الخدمة البنية تكنولوجيا الحياطة المقود والمواصفات وحساب الكميات الخدمة الصحية



